

## Vzťah medzi výkonovou motiváciou a osobnostnými charakteristikami v rámci modelu „Big five“

Peter Kuračka

FSS, Masarykova univerzita v Brně  
182122@mail.muni.cz

### Abstrakt

Hlavným cieľom štúdie bolo skúmať vzťah medzi výkonovou motiváciou a osobnostnými charakteristikami v rámci modelu „Big Five“. Súvislosť bola testovaná na dvoch skupinách respondentov vo veku od 17 do 40 rokov. Prvú skupinu tvorili vrcholoví športovci a druhú respondenti, ktorí nevykonávajú vrcholový šport. Na meranie výkonovej motivácie bol použitý Dotazník výkonovej motivácie, ktorý sa skladá z troch škál: škály motívu výkonu, škály úzkostnosti brzdiacej výkon a škály úzkostnosti podporujúcej výkon. Osobnostné charakteristiky autor meral pomocou dotazníka NEO-FFI, ktorý obsahuje faktory neurotizmu, extravenzie, otvorenosti voči skúsenostiam, prívetivosti a svedomitosti.

Výsledky ukázali, že dve z troch škál výkonovej motivácie majú významnú súvislosť s faktormi osobnosti. Motív výkonu koreloval s faktorom svedomitosti, a úzkosť brzdiaca výkon s faktorom neurotizmu. Tretia škála výkonovej motivácie nezaznamenala jednoznačnú súvislosť s niektorým faktorom osobnosti. V skupine vrcholových športovcov korelovala úzkosť podporujúca výkon najsilnejšie s extravenziou, v skupine respondentov nevykonávajúcich vrcholový šport s neurotizmom. Vo všeobecnosti neboli zaznamenané výrazné rozdiely v aspektoch výkonovej motivácie medzi vrcholovými športovcami a respondentami nevykonávajúcimi vrcholový šport. Výskum prispeje k rozšíreniu poznatkov v oblasti vzťahu výkonovej motivácie a osobnosti. Takisto môže pomôcť k precíznejšiemu pochopeniu štruktúry výkonovej motivácie a k efektívnejšiemu výberu motivačných stratégií.

### Kľúčové slová

Výkonová motivácia, potreba dosiahnuť úspech, potreba vyhnúť sa neúspechu, osobnostné charakteristiky, Big Five

### Úvod

Výkon a snaha byť úspešný v rôznych oblastiach sa stali dôležitou hodnotou v živote človeka západnej spoločnosti. Aj preto je výkonová motivácia ako podstatný determinant výkonu častým objektom psychologického výskumu. Jednou z pomôcok na ceste k pochopeniu postavenia výkonu v živote človeka je skúmanie vzťahu výkonovej motivácie a osobnosti. Existuje signifikantný vzťah medzi výkonovou motiváciou a niektorými osobnostnými charakteristikami? Ktorí ľudia pociťujú silnú potrebu dosiahnuť úspech, a u ktorých naopak prevláda strach z neúspechu? To sú niektoré z otázok, na ktoré som sa pokúšal hľadať odpovede.

Od začiatku druhej polovice minulého storočia sa realizovalo veľké množstvo výskumov zameraných na výkonovú motiváciu. Značná časť z nich bola realizovaná na vzorke vysokoškolských a stredoškolských študentov a žiakov základných škôl. Ako konštatuje F. Cury so spolupracovníkmi (2006), subjektom väčšiny výskumov výkonovej motivácie vo všeobecnosti, a zvlášť v oblasti výkonových cieľov, sú vysokoškooláci. Tieto výskumy sa často zaoberajú akademickou motiváciou a motiváciou vo vzdelávacom procese. Nemožno však stotožniť

akademickú motiváciu a motiváciu k výkonom vo všeobecnom poňatí. Preto je potrebné skúmať výkonovú motiváciu ako všeobecný koncept súvisiaci so širším spektrom činností.

Hlavným cieľom mojej práce bolo skúmať vzťah medzi výkonovou motiváciou a osobnostnými charakteristikami. Súvislosť bola testovaná na dvoch skupinách respondentov, jednou bola skupina vrcholových športovcov, druhou skupina osôb nevykonávajúcich vrcholový šport. Vrcholový šport ako predmet môjho záujmu je oblasťou, v ktorej je výkon centrálnym kritériom činnosti. Aj preto som si za sekundárny cieľ štúdie stanovil testovanie vzťahu skúmaných premenných u vrcholových športovcov.

## Výkonová motivácia

A. J. Elliot (1997) charakterizuje výkonovú motiváciu ako proces energetizácie a usmerňovania výkonovo-relevantného chovania. Výkonová motivácia podľa tejto koncepcie zahŕňa energetizáciu a cieľové zameranie chovania vo výkonových situáciách. Výsledkom klasických prístupov ku skúmaniu výkonovej motivácie, reprezentovaných prácami Murrayho, McClellanda a Atkinsona, bola charakterizácia základných submotívov. Sú nimi potreba dosiahnuť úspech a potreba vyhnúť sa neúspechu. Potreba dosiahnuť úspech je charakteristická orientáciou na vyniknutie a dosiahnutie priaznivých výsledkov v určitej oblasti. Potreba vyhnúť sa neúspechu naopak odráža túžbu nezažiť zlyhanie vo výkonových situáciách. Niektorí odborníci (napr. Schultheiss, 1999) k dvom základným submotívom výkonovej motivácie pridávajú ešte tretí, a tým je potreba vyhnúť sa úspechu. Tento je však v oveľa menšej miere predmetom psychologického výskumu ako prvé dva čiastkové motívy.

V súčasnom výskume výkonovej motivácie sa často presadzuje sociálne-kognitívny prístup. V rámci neho sú jedným z hlavných explanačných konceptov výkonové ciele. Ich klasifikácia máva rôznu podobu. H. Grantová s C. S. Dweckovou (2003) pracujú s cieľmi zameranými na schopnosť, učenie (learning goals, iní autori uvádzajú výraz „mastery goals“), a s performačnými cieľmi (performance goals). Tieto sú orientované na demonštráciu kompetencie a na sociálne porovnávanie výkonu. Niektorí autori sa snažili prepojiť koncepty základných výkonových submotívov a výkonových cieľov. Príkladom je prístup A. J. Elliota a M. A. Churchovej (1997), ktorí vytvorili hierarchický model snahy a vyhýbania vo výkonovej motivácii. Hierarchický model obsahuje tri úrovne premenných. Najvyššiu úroveň tvoria základné motivačné dispozície, ktorými sú potreba dosiahnuť úspech a potreba vyhnúť sa neúspechu. Strednú úroveň tvoria výkonové ciele, konkrétne je to schopnosť (mastery), performačná snaha (performance-approach) a performačné vyhýbanie (performance-avoidance). Najnižšiu úroveň predstavuje výsledné výkonové chovanie. V modeli sa ešte ako intervenujúca premenná vyskytuje očakávaná kompetencia.

Pri skúmaní rôznych teórií výkonovej motivácie sa niektoré prístupy zhodujú v jednom momente. Kým snahu dosiahnuť úspech konceptualizujú ako jednodimenziálny motív, vyhýbanie sa neúspechu je často chápané ako viacdimenziálny konštrukt. Príkladom je model 2x2 autorov O. C. Schultheissa a J. C. Brunsteina (2005). Autori v tomto modeli dospeli v rámci výkonovej motivácie k trom motivačným módom, ktorými sú aktívna snaha, aktívne vyhýbanie a pasívne vyhýbanie. V rámci hierarchického modelu pracujú A. J. Elliot a M. A. Churchová (1997) s trichotomickou koncepciou výkonových cieľov. Sú nimi schopnosť, performačná snaha a performačné vyhýbanie. Aj tu vidíme snahu o trojdimenziálne zobrazenie konceptu výkonovej motivácie.

V športovej oblasti je výkonová motivácia jedným z podstatných determinantov výsledkov každého aktéra. Základné tendencie teórií výkonovej motivácie sa prejavujú aj v oblasti psychológie športu. Odborníci uznávajú platnosť rozdelenia základných motivačných dispozícií na potrebu dosiahnuť úspech a na potrebu vyhnúť sa neúspechu. Zároveň však poukazujú na skutočnosť, že jej konceptualizácia sa týmto rozdelením nevyčerpáva a napríklad submotív vyhýbania môže nadobúdať aktívnu a pasívnu podobu.

## Osobnostné charakteristiky

Poznáme viacero prístupov ku konceptualizácii a typológii osobnosti človeka. Faktorovo-rysové teórie osobnosti sa snažia identifikovať jednotlivé dimenzie osobnosti a predpokladajú, že každý človek dosahuje určitý stupeň na kontinuu týchto dimenzií (Kafka, Kovaničová, Pálová, 2004). Jedným z najrozšírenejších faktorovo-rysových konceptov osobnosti sa stal model „veľkej päťky“ (Big Five) autorov Costu a McCraea. Základnými dimenziami osobnosti sú podľa tohto modelu neurotizmus, extravergia, otvorenosť voči skúsenostiam, prívetivosť a svedomitosť. Tento model je často používaný v psychologických výskumoch zaoberajúcich sa osobnosťou. Dôvodom je aj jeho multikultúrna platnosť a stabilita v čase (Costa, McCrae, 2006)

## Vzťah výkonovej motivácie a osobnostných charakteristík

Vzťahom výkonovej motivácie a osobnostných charakteristík sa zaoberali už viacerí psychológovia. Väčšinou sa však zameriavali na motiváciu týkajúcu sa akademických výkonov. Cieľovou vzorkou podobných výskumov sú v prevažnej miere študenti alebo žiaci. M. Komarraju a S. J. Karau (2005) na univerzite v Južnej Illinois skúmali vzťah medzi osobnostnými charakteristikami v rámci modelu „Big Five“ a akademickou motiváciou. Výsledky výskumu odhalili významné vzťahy medzi charakteristikami osobnosti a tromi hlavnými faktormi akademickej motivácie, ktorými sú angažovanie, snaha o výkon a vyhýbanie. Výkon bol najviac vysvetľovaný svedomitosťou, neurotizmom a otvorenosťou voči skúsenostiam. Vyhýbanie zaznamenalo najsilnejšiu koreláciu s neurotizmom, extravertiou a v opačnom vzťahu so svedomitosťou a otvorenosťou. Angažovanie malo najsilnejší vzťah s otvorenosťou voči skúsenostiam a extravertiou.

Prepojením osobnostných charakteristík, motivačných a výkonových premenných sa v konkrétnom športovom prostredí na Slovensku zaoberal T. Gregor (2004). Autor sledoval neurostabilitu, extravertiou, výkonovú motiváciu, anxiozitu podporujúcu výkon a anxiozitu brzdiacu výkon. Tenisti nachádzajúci sa v prvej stovke slovenského rebríčka sú podľa Gregora neurostabilní, ľahko extravertní osobnosti sangvinického typu, ale tieto vlastnosti priamo neovplyvňujú ich herný výkon. V nešpecifických situáciách vykazujú priemernú úroveň motivácie výkonu. V tenisovom prostredí sú však vytrvalí vo výkone a zameraní na vysoké športové ciele. Dôležitý je aj poznatok, že anxiozita v osobnosti tenistov má mobilizujúci charakter a ovplyvňuje výkonnosť v pozitívnom smere.

## Hypotézy

Na základe preštudovanej literatúry a uskutočnených výskumov, a hlavne po precíznom zvážení obsahu jednotlivých škál som stanovil nasledujúce hypotézy:

H1: Motív výkonu koreluje so svedomitosťou vo vyššej miere ako s inými osobnostnými charakteristikami v rámci modelu „Big Five“.

H2: Anxiozita brzdiaca výkon koreluje s neurotizmom vo vyššej miere ako s inými osobnostnými charakteristikami v rámci modelu „Big Five“.

H3: Anxiozita podporujúca výkon koreluje s neurotizmom vo vyššej miere ako s inými osobnostnými charakteristikami v rámci modelu „Big Five“.

H4: Vrcholoví športovci dosahujú vyššiu priemernú hodnotu na škále motívu výkonu ako osoby nevykonávajúce vrcholový šport.

## Metódy

Základnou stratégiou aktuálnej štúdie bol kvantitatívny korelačný výskum. Jeho podstata spočívala v zistení miery a povahy súvislosti medzi jednotlivými dimenziami výkonovej motivácie a osobnostnými charakteristikami.

Pri výbere respondentov som použil nepravdepodobnostný kvótny výber. Jeho výhodou z hľadiska tejto štúdie bolo zabezpečenie porovnateľnosti oboch skupín respondentov. Z tohto dôvodu som sa snažil zabezpečiť pomerné zastúpenie v oboch skupinách podľa pohlavia, veku a dosiahnutého vzdelania. Výskumu sa zúčastnilo 92 respondentov vo veku od 17-40 rokov, z toho bolo 49 mužov a 43 žien. Skupinu vrcholových športovcov predstavovalo 41 respondentov, 51 osôb nevykonávalo vrcholový šport. Z hľadiska športových odvetví prevažovali futbalisti a basketbalistky, výskumu sa zúčastnili aj predstavičky hádzanej, atletiky a plávania.

Pre zber údajov som zvolil dotazníkovú metódu. Táto metóda najlepšie vyhovovala povahe a účelu výskumu. Respondentom bol predložený dotazník, ktorý bol zložený z dvoch štandardizovaných dotazníkov a zo šiestich pridaných položiek. Základ dotazníka tvorila slovenská verzia NEO-FFI autorov I. Ruisela a P. Halamu (2007), a Dotazník výkonovej motivácie D-M-V T. Pardela, L. Maršálovej a A. Hrabovskej (1992). NEO-FFI obsahuje škály jednotlivých osobnostných faktorov, a D-M-V v sebe zahŕňa 3 škály výkonovej motivácie – škálu motívu výkonu, škálu anxiózy brzdiacej výkonu a škálu anxiózy podporujúcej výkon. Hlavným dôvodom, prečo som sa rozhodol použiť D-M-V v tejto štúdii, je skutočnosť, že zachytáva viacdimenziálny charakter výkonovej motivácie, a zodpovedá tak niektorým jej súčasným teoretickým koncepciám. Podstatný bol aj fakt, že D-M-V bol štandardizovaný a testovaný v slovenských podmienkach. Po zbere údajov nasledovala analýza pomocou štatistického programu SPSS. Zo zozbieraných dát vznikli v prvej fáze jednotlivé škály, a to 3 škály výkonovej motivácie a 5 škál osobnostných faktorov. Korelácie týchto škál priniesli finálne výsledky analýzy.

## Výsledky

Motív výkonu koreloval z osobnostných charakteristík v najvyššej miere so svedomitosťou. Najvyššiu mieru korelácie zaznamenal v oboch skupinách respondentov. Korelačný koeficient Pearsonovo R medzi motívom výkonu a svedomitosťou bol v skupine vrcholových športovcov 0,742; v skupine nešportovcov 0,418. Korelácie motívu výkonu s ostatnými osobnostnými faktormi sú v oboch skupinách nízke a štatisticky nevýznamné.

Anxióza brzdiaca výkon korelovala v oboch skupinách v najvyššej miere s neurotizmom. Pearsonovo R predstavovalo u vrcholových športovcov hodnotu 0,561; a v druhej skupine respondentov 0,748. Korelácie oslabujúcej anxiózy s ostatnými osobnostnými faktormi boli na nízkej úrovni. Hypotézy č.1 a č.2 sa teda potvrdili.

Analýzou sa nepodarilo jednoznačne potvrdiť hypotézu č.3. V tomto prípade sme zaznamenali odlišné vzťahy v oboch skupinách respondentov. V skupine respondentov nevykonávajúcich vrcholový šport korelovala anxióza podporujúca výkon najsilnejšie s neurotizmom. Hodnota Pearsonovho R bola v tomto prípade -0,380. U vrcholových športovcov nadobúdala najsilnejšiu súvislosť s extravertiou, s hodnotou korelačného koeficientu 0,380. Vo všeobecnosti tieto korelácie nie sú také silné ako korelácia motívu výkonu so svedomitosťou a korelácia anxiózy brzdiacej výkonu s neurotizmom.

Korelačné koeficienty pre vzťahy medzi jednotlivými škálami v oboch skupinách respondentov sú znázornené v tabuľkách č.1 a 2. Graficky sú vzťahy medzi výkonovou motiváciou a osobnostnými charakteristikami u oboch skupín respondentov znázornené na obrázku č.1. Zobrazené sú len štatisticky významné vzťahy. Kladné korelácie sú označené „+“ a záporné „-“.

Tabuľka č.1: Hodnoty korelačných koeficientov v skupine vrcholových športovcov

	Neurotizmus	Extroverzia	Otvorenosť	Prívetivosť	Svedomitosť
Motív výkonu	-0,103	0,108	0,081	0,166	<b>0,742**</b>

	Neurotizmus	Extroverzia	Otvorenosť	Prívetivosť	Svedomitosť
Anxiozita brzdiaca výkon	<b>0,561**</b>	-0,175	-0,074	-0,213	0,031

	Neurotizmus	Extroverzia	Otvorenosť	Prívetivosť	Svedomitosť
Anxiozita podporujúca výkon	-0,116	<b>0,380*</b>	0,043	-0,194	0,163

\*\*korelácia je signifikantná na hladine významnosti 0,01 (dvojstranná)

\*korelácia je signifikantná na hladine významnosti 0,05 (dvojstranná)

Tabuľka č.2: Hodnoty korelačných koeficientov v skupine respond. nevykonávajúcich vrcholový šport

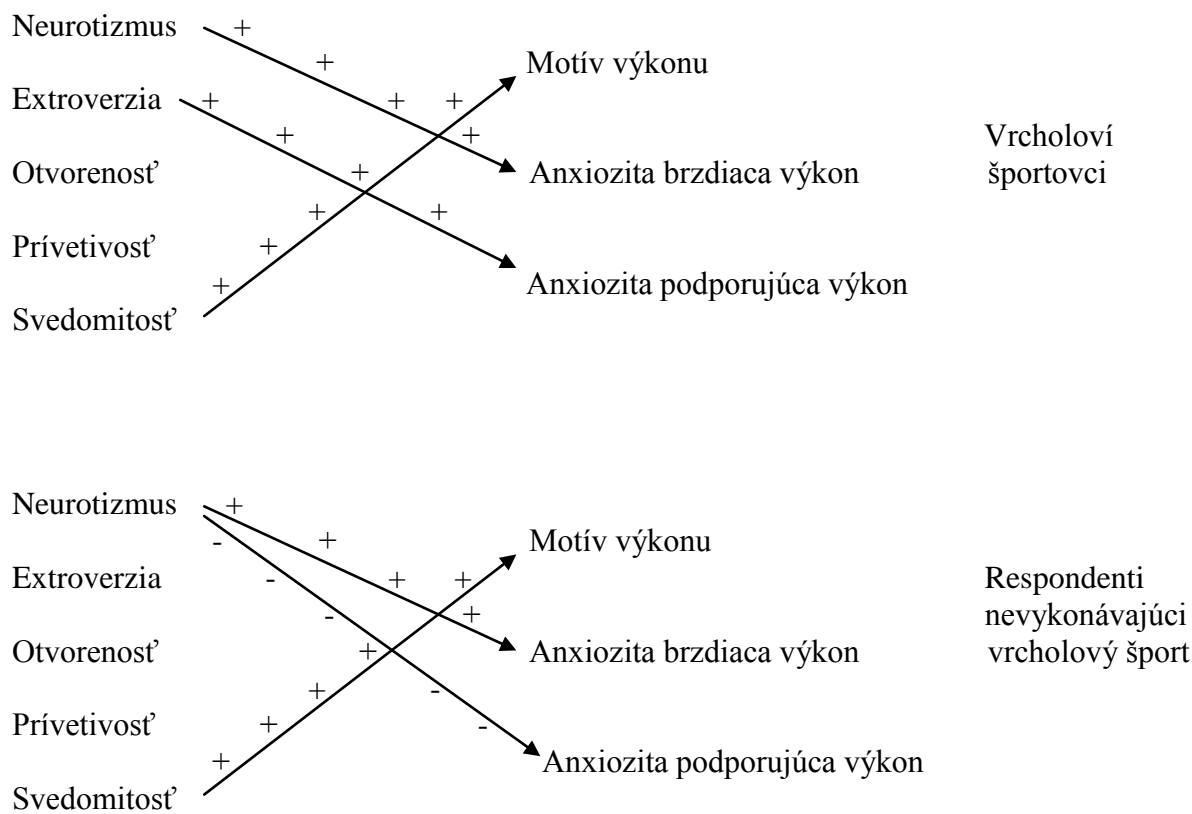
	Neurotizmus	Extroverzia	Otvorenosť	Prívetivosť	Svedomitosť
Motív výkonu	0,018	0,266	0,189	-0,015	<b>0,418**</b>

	Neurotizmus	Extroverzia	Otvorenosť	Prívetivosť	Svedomitosť
Anxiozita brzdiaca výkon	<b>0,748**</b>	0,067	-0,117	-0,100	-0,167

	Neurotizmus	Extroverzia	Otvorenosť	Prívetivosť	Svedomitosť
Anxiozita podporujúca výkon	<b>-0,380**</b>	0,005	0,012	0,023	-0,052

\*\*korelácia je signifikantná na hladine významnosti 0,01 (dvojstranná)

Obrázok č. 1: Model vzťahu výkonovej motivácie a osobnostných charakteristík.



Hypotézu č. 4 sa na základe analýzy údajov nepodarilo jednoznačne potvrdiť. Vrcholoví športovci síce mali vyššiu priemernú hodnotu motívu výkonu, avšak rozdiel bol veľmi nízky a štatisticky nevýznamný. Z komplexného pohľadu neboli zaznamenané výrazné rozdiely v osobnostných charakteristikách a v škálach výkonovej motivácie medzi športovcami a respondentami nevykonávajúcimi vrcholový šport. Menšie rozdiely boli v priemerných hodnotách motívu výkonu a facilitujúcej anxiozity, avšak ani tieto diferencie sa neukázali ako štatisticky významné. Najväčší rozdiel bol teda zaznamenaný vo vzťahu medzi anxiozitou podporujúcou výkon a osobnostnými charakteristikami.

## Validita

Objavujú sa aj faktory, ktoré tvoria limity a obmedzenia pre validitu tejto štúdie. Negatívnym faktorom môže byť napríklad spôsob výberu vzorky. Vzhľadom na účel výskumu a možnosti autora štúdie bol použitý nepravdepodobnostný kvótny výber, ktorý nemusí zaručovať dostatočnú reprezentatívnosť vzorky a zobecniteľnosť výsledkov. Riziko môže byť aj fakt, že respondenti boli vyberaní hlavne na základe dostupnosti. Dôvodom bola obtiažnosť získania vrcholových športovcov ako respondentov pre aktuálny výskum. Rizikom validity štúdie je aj nižší počet respondentov vzhľadom na dve skúmané skupiny.

Ďalšie riziká validity vyplývajú z podstaty dotazníkovej metódy a škálových položiek použitých vo výskume. Z uvedeného vyplýva riziko sociálnej žiadúcnosti odpovedí, tendencia respondentov vyhýbať sa extrémom, pritakávanie, ľahostajnosť a pamäťové chyby. Obmedziť tieto vplyvy som sa

snažil zachovaním anonymity respondentov, zdôraznením významu úprimnosti v odpovediach a konštatovaním, že odpovede nie sú správne alebo nesprávne, ale ide len o vyjadrenie postoja respondentov.

## Záver a prínos práce

Na základe výsledkov analýzy môžeme konštatovať, že medzi výkonovou motiváciou a osobnostnými charakteristikami v rámci modelu „Big Five“ existuje signifikantný vzťah. Ak vychádzame z konceptu, ktorý meria výkonovú motiváciu v rámci troch škál, je model vzťahov medzi skúmanými premennými nasledovný. Dve zložky výkonovej motivácie nadobúdajú významný vzťah s osobnostnými faktormi. Motív výkonu súvisí podstatným spôsobom so svedomitosťou a anxiozita brzdí výkon s neurotizmom. Tento vzorec vzťahov sa potvrdil v oboch skupinách respondentov, u vrcholových športovcov aj u respondentov nevykonávajúcich vrcholový šport. Rozdiel v koreláciách motívu výkonu a oslabujúcej anxiozity s ostatnými osobnostnými faktormi bol výrazný. Výskum teda ukázal prepojenie obidvoch subškál výkonovej motivácie len na jeden osobnostný faktor – motív výkonu je napojený na faktor svedomitosti a oslabujúca úzkosť na faktor neurotizmu.

Na tieto poznatky sa však musíme pozrieť aj z hľadiska skutočností, z ktorých som vychádzal pri stanovovaní hypotéz. Teda hlavne z pohľadu konštrukcie a obsahu skúmaných škál. Škála motívu výkonu a škála svedomitosti obsahujú viacero podobných aspektov, ako vytrvalosť, cieľavedomosť, pracovitosť. Takisto škála neurotizmu v sebe zahŕňa úzkosť, čo je podstatný faktor anxiozity brzdíacej výkon. Súvislosť medzi týmito škálami je teda daná v najväčšej miere ich samotnou konštrukciou a obsahom. Výskum ukázal vysokú mieru prekrývania korelujúcich škál.

Hlavným poznatkom a prínosom štúdie je, že sa potvrdilo prepojenie medzi konceptom výkonovej motivácie a osobnostnými charakteristikami v rámci modelu „Big Five“. Štúdia ukázala súvislosť medzi dvoma konceptmi, ktoré vznikali na úplne odlišnej teoretickej a výskumnej báze, a ktoré pokrývajú relatívne odlišné psychologické oblasti. Signifikantné vzťahy výkonovej motivácie a osobnostných charakteristík sa potvrdili aj u vrcholových športovcov. Významnejší rozdiel vo vzťahoch bol zaznamenaný len u anxiozity podporujúcej výkon.

Výsledky výskumu môžu byť prínosom v oblasti vzťahu medzi konceptmi výkonovej motivácie a osobnostných charakteristík. Prevažná časť výskumov súvislosti výkonovej motivácie a osobnostných charakteristík sa v slovenských podmienkach doteraz zameriavala hlavne na akademickú motiváciu. Týmto výskumom som sa snažil prispieť k zaplneniu časti medzery v skúmaní súvislosti osobnosti a výkonovej motivácie v komplexnom poňatí. Štúdia by taktiež mohla prispieť k precíznejšiemu pochopeniu štruktúry výkonovej motivácie. Poznanie, u ktorých osôb môžeme očakávať vyššiu úroveň motívu výkonu, alebo ktorí sa častejšie vyhýbajú výkonovým situáciám kvôli strachu z neúspechu, je dôležité pri práci s ľuďmi a pri ich vedení.

Aktuálna práca predstavuje taktiež užitočné rozšírenie poznatkov v oblasti športovej psychológie. Výkonová motivácia je jedným z centrálnych aspektov činnosti vrcholového športovca, preto je dôležité skúmať jej vzťah s osobnostnými charakteristikami. Trénerom a vôbec všetkým ľuďom pohybujúcim sa vo sfére športu to môže pomôcť pri efektívnejšom výbere motivačných stratégií, a pri rozpoznávaní typologicky vhodných adeptov pre vrcholový šport. V športových debatách často počujeme vyjadrenia o motivácií. Málo sa však vie aj v odborných kruhoch o skutočnej podstate výkonovej motivácie, o jej štruktúre, prípadne o pôsobení smerom k želanej štruktúre výkonových motívov. Úsilie obmedzovať strach z neúspechu a podporovať snahu dosiahnuť úspech by malo byť dôležitou súčasťou práce športových psychológov, trénerov i samotných športovcov.

## Literatúra

- Cury, F., Da Fonseca, D., Elliot, A. J., Moller, A. C. (2006). The Social-Cognitive Model of Achievement Motivation and the 2x2 Achievement Goal Framework. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 90( 4), s. 666-679 [cit. 5. 12. 2007]. Dostupné na WWW: [http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/2006\\_CuryDaFonsecaElliotMoller\\_TheSocial-CognitiveModelofAchievementMotivation.pdf](http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/2006_CuryDaFonsecaElliotMoller_TheSocial-CognitiveModelofAchievementMotivation.pdf).
- Elliot, A. J. (1997). Integrating the „classic“ and „contemporary“ approaches to achievement motivation: A hierarchical model of approach and avoidance motivation. *Advances in Motivation and Achievement*, Vol. 10, s. 143-179. Greenwich, CT: JAI Press. [cit. 18. 12. 2007]. Dostupné na WWW: [http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/1997\\_Elliot\\_IntegratingtheClassicandContemporaryApproachestoAchievementMotivation.pdf](http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/1997_Elliot_IntegratingtheClassicandContemporaryApproachestoAchievementMotivation.pdf).
- Elliot, A. J., Church, M. A. (1997). A Hierarchical Model of Approach and Avoidance Achievement Motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 72(1), s. 218-232. [cit. 13. 1. 2008]. Dostupné na WWW: [http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/1997\\_ElliotChurch\\_AHeirarchicalModelofApproachandAvoidance.pdf](http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/1997_ElliotChurch_AHeirarchicalModelofApproachandAvoidance.pdf).
- Elliot, A. J., Thrash, T. M. (2002). Approach-Avoidance Motivation in Personality: Approach and Avoidance Temperaments and Goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 82(5), s. 804-818. [cit. 18. 12. 2007]. Dostupné na WWW: [http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/2002\\_ElliotThrash\\_Approachavoidancemotivationinpersonality.pdf](http://www.psych.rochester.edu/research/apav/publications/documents/2002_ElliotThrash_Approachavoidancemotivationinpersonality.pdf).
- Grant, H., Dweck, C. S. (2003). Clarifying Achievement Goals and Their Impact. *Journal of Personality and Social psychology*. Sep., Vol. 85(3), s. 541-553.
- Gregor, T. (2004). Osobnostné charakteristiky tenistov a ich vplyv na herný výkon. *Acta Facultatis Educationis physicae Universitatis Comenianaee*. Bratislava: Univerzita Komenského.
- Kafka, J., Kovaničová, M., Pálová, E. (2004). K otázke osobnosti: základné konštrukcie, metodológia, dynamická štruktúra osobnosti. *Psychiatria*, 11(1), s. 14-21.
- Komarraju, M., Karau, S. J. (2005). The relation between the big five personality traits and academic motivation. *Personality and Individual Differences*, Vol. 39(3), s. 557-567.
- McCrae, R., R., Costa, P., T. (2006). Theories of personality. Eysenck, McCrae and Costa. Chapter 14. New York: McGraw-Hill. [cit. 13. 1. 2008]. Dostupné na: [http://www.unt.edu/cat/classes/psych4520/feist\\_ch14McCrae.ppt#256](http://www.unt.edu/cat/classes/psych4520/feist_ch14McCrae.ppt#256).
- Pardel, T., Maršálová, L., Hrabovská, A., (1992). *Dotazník motivácie výkonu*. Bratislava: Psychodiagnostika.
- Ruisel, I., Halama, P. (2007). NEO-FFI. NEO päťfaktorový osobnostný inventár. Praha: Testcentrum-Hogrefe.
- Schultheiss, O. C. (1999). Implicit motives. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of Personality: Theory and Research* (3rd edition). New York: Guilford. [cit. 23. 1. 2008]. Dostupné na WWW: <http://www.psych2.phil.uni-erlangen.de/%7Eoschult/humanlab/publications/sipb.pdf>.
- Schultheiss, O. C., Brunstein, J. C. (2005). An implicit motive perspective to competence. In J. Elliot & C. S. Dweck (Eds.), *Handbook of Competence and Motivation* (s. 31-51). New York: Guilford. [cit. 23. 1. 2008]. Dostupné na: <http://www.psych2.phil.unierlangen.de/%7Eoschult/humanlab/publications/sb2005.pdf>.