

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI
FAKULTA PEDAGOGICKÁ
CENTRUM TĚLESNÉ VÝCHOVY A SPORTU

**VLIV PŘÍMÉHO VERBÁLNÍHO PRIMINGU NA
VÝKON V ROVNOVÁHOVÉM TESTU NA
VYVÝŠENÉ PODLOŽCE**

DIPLOMOVÁ PRÁCE

KAROLÍNA ŠIMANDLOVÁ

Učitelství pro 2. stupeň základní školy

Vedoucí práce: Mgr. Karel Švátora

Plzeň, 2023

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracoval samostatně
s použitím uvedené literatury a zdrojů informací.

V Plzni dne

.....
vlastnoruční podpis

Chtěla bych poděkovat Mgr. Karlu Švátorovi za odborné vedení a cenné rady při zpracování mé diplomové práce. Dále bych chtěla poděkovat studentům Fakulty pedagogické v Plzni, kteří se účastnili měření.

OBSAH

1	ÚVOD.....	3
2	TEORETICKÁ ČÁST.....	4
2.1	KOMUNIKACE.....	4
2.1.1	Proces komunikace.....	5
2.1.2	Funkce komunikace.....	7
2.1.3	Druhy komunikace.....	9
2.2	PRIMING.....	12
2.2.1	Obsahový priming.....	13
2.2.2	Kognitivní (procesuální) priming.....	18
2.3	PERSVAZE.....	20
2.4	POSTOJ.....	23
2.4.1	Změna postojů.....	24
2.4.2	Funkce postojů.....	25
2.5	POSTURA.....	26
2.5.1	Posturální stabilita.....	27
2.5.2	Posturální stabilizace.....	29
2.5.3	Posturální reaktivita.....	29
2.5.4	Rovnováha.....	30
2.6	EMOCE.....	32
2.7	MOTIVACE.....	34
2.7.1	Druhy motivace.....	35
3	CÍL, ÚKOLY, VÝZKUMNÁ OTÁZKA, HYPOTÉZY.....	38
3.1	CÍL.....	38
3.2	ÚKOLY.....	38
3.3	VÝZKUMNÁ OTÁZKA.....	38
3.4	HYPOTÉZY.....	38
4	METODIKA PRÁCE.....	39
4.1	VÝZKUMNÝ SOUBOR.....	39
4.2	TESTOVACÍ PROSTOR.....	40
4.3	PRŮBĚH TESTOVÁNÍ.....	42
4.4	ZPŮSOB PERSVAZE.....	43
5	INTERPRETACE VÝSLEDKŮ.....	45
5.1	KONTROLNÍ TESTOVACÍ SKUPINA – BEZ PERSVAZE.....	45
5.2	TESTOVACÍ SKUPINA – POZITIVNÍ PERSVAZE.....	46
5.3	TESTOVACÍ SKUPINA – NEGATIVNÍ PERSVAZE.....	46
5.4	VYHODNOCENÍ VÝSLEDKŮ.....	47
5.4.1	Rozdíly v parametrech výkonu dle pohlaví.....	47
5.4.2	Rozdíl v parametrech výkonu dle skupin.....	47
5.4.3	Testování hypotéz.....	50
6	DISKUSE.....	53
	ZÁVĚR.....	56
	RESUMÉ.....	58
	SUMMARY.....	59
	SEZNAM LITERATURY.....	60
	SEZNAM OBRÁZKŮ.....	68

SEZNAM TABULEK 69

1 ÚVOD

Manipulace, přesvědčení a ovlivnění probíhá denně bez vědomého myšlení u každého z nás. Vlivem předchozího impulzu dokáže být člověk ovlivněn v mnoha situacích. Ovlivnění probíhá nejen v komunikaci v úzkých vztazích, ale může probíhat i ve škole, v práci nebo na veřejnosti s cizí osobou. Persvaze se týká každého, který je ovlivněn ve svém postoji k danému jevu. Cokoli působí na náš postoj s cílem ho změnit, lze označit jako persvazi. Ve sportovním odvětví se setkáváme s použitím persvazivních slov ke zlepšení fyzického výkonu. Současná doba klade důraz na psychickou připravenost sportovce, neboť hraje velkou roli ve výsledném výkonu jedince. Na jedince může být působeno pozitivně s předpokladem, že ho motivujeme k lepším výsledkům. Negativní působení předchozí informace na jedince může jeho fyzický výkon zhoršit. Toto nevědomé působení na jedince nazýváme priming

V našem případě jsme se zaměřili na výkon jedinců, kteří vykonávají různé pohybové aktivity a mají předpoklad různé fyzické zátěži při sportovních aktivitách. Vlivem předchozí informace je ovlivněna aktivační úroveň jedince, která nevědomě reaguje na předem vystavený podnět. Aktivační úroveň ovlivňuje jedincův výsledný úkol. Pokud je aktivační úroveň u jedince vysoká, můžeme předpokládat dobrý výkon jedince.

Teoretická část je zaměřena na popis důležitých oblastí, které se pojí s hlavním tématem mého výzkumu, a to primingem. Priming jako proces nevědomého ovlivňování člověka v jeho jednání, chování a rozhodování, je blíže popsán v kapitolách níže. Dále jsou popsány důležité oblasti, a to posturální stabilita, rovnováha a vliv na výkon člověka. Následující kapitoly se zabývají psychickou stránkou primingu a dalších faktorů, které se na tomto vlivu podílejí.

V praktické části se zabýváme výzkumem vlivu primingu v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce. Zaměříme se na posturální stabilitu jedince na vyvýšené podložce při působení přímého verbálního primingu. Cílem mé diplomové práce je zjistit a ověřit zda přímý verbální priming dokáže ovlivnit výkon v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce.

2 TEORETICKÁ ČÁST

2.1 KOMUNIKACE

Komunikaci popisují Schneider a Schneidrová (2008) ve své publikaci *Komunikační dovednosti*. Definiují ji jako vzájemné sdělování obsahu mezi sdělujícím a příjemcem, neboli komunikátorem a komunikantem. Každá komunikační informace je přenášena pomocí komunikačního kanálu.

Mikuláščík (2010) popisuje latinské slovo *communicare* jako spojení něčeho. Komunikace nepopisuje pouze konverzaci mezi lidmi, ale je to spojení informací, pocitů, myšlenek, ale i spojení veřejné dopravy. Vymětal (2008) doplňuje význam slova komunikace, kde nejde pouze o spojení něčeho, ale i dorozumívání se nebo radit se s někým. Vzhledem k naší studii se budeme zaměřovat na komunikaci, která probíhá jako prostředek pro výměnu informací mezi lidmi.

Pech (2014) popisuje cíl komunikace. Dle něj chce komunikace sdělit určitou myšlenku, chce vyjádřit názor, anebo přesvědčit jedince, že jeho názor je správný. Komunikací vyjadřujeme, jací jsme, co cítíme a co si myslíme. Při komunikaci chceme sdělit určité informace a zároveň vyměňujeme informace s druhými lidmi. Komunikací nejen přenášíme informace, ale vytváříme a ovlivňujeme naše vztahy. Motivace vede jedince komunikovat s nějakým záměrem. Vlivem komunikace se snažíme dosáhnout svého cíle a předat myšlenky dalším lidem (DeVito, 2001).

Pokud jsme přítomni u nějaké konverzace, ale nejsme do ni přímo zapojeni, můžeme ovlivnit působením naší přítomnosti chod konverzace. Neznamená tedy, že konverzace může být ovlivněna pouze, pokud jsme aktivní účastníci. Do procesu komunikace neřadíme pouze mluvenou formu. Do komunikace patří také čtení, psaní, naslouchání, pohyby těla a činy jedince. Mikuláščík (2010) procentuálně rozděluje naslouchání, mluvení, čtení a psaní následovně:

- naslouchání 45%,
- mluvení 30%,
- čtení 16%,
- psaní 9%.

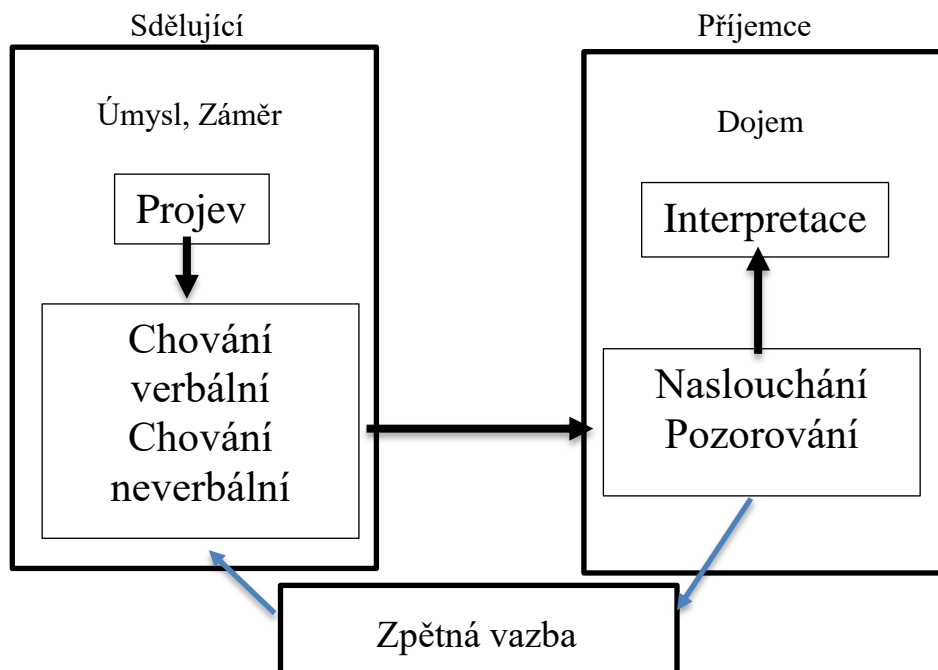
2.1.1 PROCES KOMUNIKACE

Komunikace je proces přenosu informací. Probíhá mezi komunikátorem a komunikantem, kteří přijímají a naopak vysílají informace. Komunikace je důležitá vzhledem k podmínkám a vlivům, které na ni působí. Komunikace probíhá na základě přijímání informací a jejich následné vysvětlování. Cílem komunikace je sdílet svou myšlenku, vyjádřit názor nebo přesvědčit příjemce o správnosti vlastních postojů (Pech, 2014).

Komunikace je proces, který zahrnuje jednu či více osob, které se na něm podílí. Součástí komunikačního procesu je vždy komunikátor, komunikant, komuniké. Tito členové komunikace tento proces komunikace tvoří a následně ho svým jednáním mění (Mikuláščík, 2010).

Sdělující, komunikátor, dává najevo svým projevem jeho postoje, názory, myšlenky, záměry. Komunikaci může kdykoli ovlivnit a nemusí pouze informovat. Do svého projevu vkládá svou osobnost, vysílá ji druhým a může tak změnit i chování jiných (Mikuláščík, 2010).

Přijímající, komunikant, vnímá vysílající zprávu od komunikátora. Je ovlivněn vlastní zkušeností, osobností, prožitky, záměry. Sdělení by si neměl domýšlet a měl by se řídit vlastním úmyslem.



Obrázek 1 - Model komunikace (DeVito, 2001)

Modely komunikace se mohou lišit dle toho, kam je vedena komunikace. Lineární model komunikace definuje jednosměrný proces od komunikátora ke komunikantovi. Tento model je charakteristický pro sdělovací prostředky jako televize, noviny, časopisy apod.



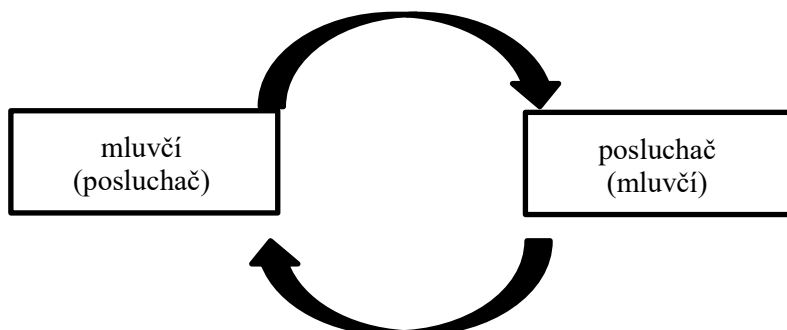
Obrázek 2 - Lineární model komunikace (DeVito, 2001)

Lineární model se později změnil za model interakční. Tento model již umožňuje výměnu pozic komunikátora a komunikanta. Transakční model ale stále neumožňuje současnou funkci komunikátora a komunikanta, neboť je stále definuje odděleně.



Obrázek 3 - Interakční model komunikace (DeVito, 2001)

Pro současný model komunikace je znázorněné transakční pojetí komunikace, kde má mluvčí nejen roli informátora, ale i posluchače. Mluvčí i posluchač splní obě role zároveň.



Obrázek 4 – Transakční model komunikace (DeVito, 2001)

Komunikace nemusí probíhat pouze mezi dvěma a více lidmi. Proces komunikace může probíhat i jako monolog, kdy se jedinec připravuje na komunikaci s druhými jedinci (Mikuláščík, 2010). Někteří autoři popisují komunikaci jako sdělování nebo sdílení. Určuje to fakt, že komunikace se účastní i lidé, co jsou pouze přítomni a přihlížejí druhým, jak mezi sebou komunikují (Vybíral, 2000). Vzájemná interakce mezi lidmi ukazuje snahu ovlivnit druhého, neboť může slovně taktizovat, působit na city nebo změnit původní konverzaci k úmyslu svému (Mikuláščík, 2010).

Schéma struktury komunikačního aktu uvádí Janoušek (2007). Popisuje fáze, kterými prochází sdělující i přijímající. Sdělující prožívá pět za sebou jdoucích komponent, které jdou v posloupnosti:

- Motivace, záměr, smysl pro mluvčího, kódování, promluva a věcný obsah.

První čtyři komponenty jsou pro příjemce skryté. Poslední komponenta je příjemci dostupná.

Příjemce informace přijímá následovně:

- Promluva s věcným obsahem, rozhodování o přijetí zprávy a dekodování, smysl sdělení pro příjemce, odhad záměru komunikátora, efekt sdělení.

Komponenty, které jsou příjemci skryty, následně rekonstruuje a objevuje.

Mluvčí nejprve sdílí svou informaci k druhému jedinci. Z mimiky posluchače můžeme usoudit, zda s mluvčím souhlasí či ne (Dědina, Deistler, 2007). Záměr a smysl poukazuje na to, co se má s přijatou zprávou od mluvčího stát. Přesun informace se pojí s promluvou od mluvčího k příjemci a závisí na tom, jestli je informace sdělena jasně a srozumitelně. Poté dochází k přenosu informace přes komunikační kanál. Příjemce musí zprávu dekodovat, tedy musí porozumět informaci na základě předešlých zkušeností a převést ji na myšlenky (DeVito, 2001). Vlivem faktorů, které konverzaci ovlivňují, může být smysl konverzace odlišný jak pro mluvčího, tak pro příjemce. Motivace, sociální role, cíle konverzace a také významy použitých slov mohou ovlivnit celou konverzaci a její smysl (Janoušek, 2007).

Proces komunikace ovlivňují mnohdy nevědomé faktory, které mohou být proti vlastní vůli příjemce. Poměr dominance, znalosti témata a úroveň sebevědomí se v komunikace ukazuje jako faktor ovlivňující průběh konverzace, která může být vlivem těchto determinantů vedena jiným směrem, než byla doposud myšlena (Mikuláščík, 2010).

2.1.2 FUNKCE KOMUNIKACE

Funkce nebo také účel komunikace popisuje, co chce předat. Dělíme je do několika forem dle toho, co mají či chtějí sdělovat. Vzhledem ke své funkci má komunikace jednoznačný význam.

Rozdělení funkcí komunikace dle Mikuláščíka (2010):

- informativní – funkce předávání informací, faktů, znalostí, zkušeností, vědomostí a dat mezi sdělujícím a příjemcem,

- instruktivní – blízká s funkcí informativní, navíc se zde objevují popisy, postupy, návody, organizace, jak něco dělat či něčeho dosáhnout,
- přesvědčovací – cílem této funkce je přesvědčit druhého jedince o změně názoru, postoje, způsobu konání či hodnocení,
- posilující a motivující – funkce, která je blízká s předchozí funkcí, neboť posiluje vztah k něčemu, mění sebevědomí a vlastní potřebu člověka,
- poznávací – funkce zaměřena na komunikanta. Komunikant poznává a zjišťuje. Poznává nejen sebe, ale i druhé jedince a okolní svět,
- zábavná – komunikace má pobavit, vytvořit pocit pohody a spokojenosti.
- vzdělávací a výchovná – probíhá především ve škole,
- socializační a společensky integrující – navazujeme vztahy, kontakty a díky této funkci probíhá sbližování, každá společenská vrstva má jiný způsob komunikace,
- osobní identity – komunikace na úrovni jedince samotného, ujasnění postojů, názorů, sebevědomí,
- úniková – funkce útěku od starostí, odreagování od stresujících situací.

V komunikaci předpokládáme, že nás chce druhý především informovat. V každé konverzaci se může skrývat přesvědčení, i přes to, že se zdá být konverzace informativní. Konverzace může být vedena jako informativní, ale sdělující používá předem chtěná manipulativní výběr slov, která příjemce ovlivní podle jeho představ.

Mikuláščík (2003) také uvádí, že každá konverzace mezi dvěma a více jedinci má odlišné způsoby komunikace vlivem věku, dospělosti, ale i postavení ve společnosti, vzdělání a majetku.

Přesvědčovací způsob komunikace je mnohdy nevědomý a jedinec si přímo neuvědomuje, že je ovlivňován. Ovlivňováním druhého jedince se věnuji v mé práci. Vlivem slovní informace jsem se snažila druhého jedince přesvědčit o mém názoru a tím ovlivnit jeho výkon.

2.1.3 DRUHY KOMUNIKACE

Komunikace je ovlivněna z hlediska přímého kontaktu mezi komunikujícími nebo nepřímého kontaktu. Komunikace může být dále rozdělena dle spontánního vedení, kdy komunikace nemá přesný záměr, ale pouze spontánně sděluje obsah, nebo se může jednat o komunikaci řízenou, která má přesně daný záměr a cíl, co chceme sdělit. Druhy se během konverzace mohou prolínat. Může to být úmyslné, ale i neúmyslné spojení druhů konverzace. Tak dělí druhy komunikace Mikuláščík (2010).

Nejdříve rozděluje komunikace na základě toho, jaký má konverzace úmysl:

- komunikace záměrná – komunikace využívá způsobů, které odpovídají jeho záměrů,
- komunikace nezáměrná – způsob projevu se během komunikace změnil vlivem emocemi,
- komunikace vědomá – komunikátor ví, co a jak sděluje, jeho záměr může být naplněn, ale není to podmínkou,
- komunikace nevědomá – celý projev nebo jen jeho složky nejsou pod vědomou kontrolou,
- komunikace kognitivní – rozumný projev, použití logických argumentů,
- komunikace afektivní – komunikátor působí na city sdělujících,
- komunikace pozitivní – komunikace dává najevo souhlas, přijetí, obdiv,
- komunikace negativní – obsahem komunikace je útok, kritika, předstírání, nikdy neočekává kladnou reakci.

Další rozdělení komunikace může být s ohledem na sociální skupiny, jak je komunikace sdělována (verbálně či neverbálně), s využitím média jako prostředek pro přenos.

Lidská komunikace přirozeně přenáší informace mezi lidmi. Komunikace znamená sdílet nebo přenášet nějaké informace mezi jedinci. Mluvčí i příjemce může používat mnoho způsobů komunikace dle jeho záměru. Záleží také na znalosti jedince dovedností, které lze v komunikaci využívat. Komunikaci můžeme rozdělit dle různých kritérií. Mikuláščík (2010) uvádí, že v každé komunikaci se mohou její druhy prolínat a jejich úmysl může být během konverzace změněn.

Komunikace probíhá ve dvou hlavních systémech. Mluvčí s příjemcem komunikuje verbálně a neverbálně. Verbální komunikace zahrnuje především informace sdělené slovním vyjadřováním za použití slov a jazyka. Neverbální systém funguje na základě prostředků, kterými sdělujeme význam. Ty můžeme sdělovat mimikou, gestikulací či dotyky. DeVito (2001) uvádí, že při konverzaci probíhají vždy oba systémy společně.

Verbální komunikace

„Každý z nás se naučil vidět svět nikoli v jeho skutečné podobě, ale skrze zkreslující sklo našich slov. Prostřednictvím slov se stáváme lidskými, prostřednictvím slov se odlišujeme.“ (Ashley Montaguova v DeVito, 2008, s. 99).

Verbální komunikace je zprostředkována slovy. Jedná se o vyjádření slov určitého jazyka. Vymětal (2008) zahrnuje do verbální komunikace také písemnou formu, přímou a zprostředkovanou a živou či reprodukovanou. Verbální komunikace probíhá nejčastěji mluvenou formou, kde si mohou lidé mezi sebou přímo dávat najevo zpětnou vazbu. Komunikace může být ovlivněna výběrem slov. Nevhodná slova totiž mohou komunikaci ztížit nebo narušit, pokud dojde ke komunikačnímu šumu (Vymětal, 2008).

Nakonečný (1999) popisuje verbální komunikace z hlediska lidské komunikace. Verbální komunikaci popisuje jako možnost artikulace, což definuje lidskou schopnost oproti jiným živočichům. Při verbální komunikaci jde o výměnu slov za pomoci artikulace, článkování hlásek, které jsou převáděny vzduchem, a druhý jedinec je přijímá sluchem.

Neverbální komunikace

Neverbální komunikace většinou probíhá jako doplněk k verbální komunikaci. Nedá se ale vyjmout a vždy je neverbální komunikace přítomna v jakékoli konverzaci. DeVito (2001) uvádí, že neverbální komunikace vyjadřuje postoj, pokud je konverzace zaměřena na situace, při kterých hrají roli emoce. K tomu dochází nejvíce zřetelně u konverzace mezi jedinci, kteří si jsou blízcí. Do neverbální komunikace patří vzdálenost mezi komunikujícími, výrazy obličeje, pohledy, dotyky nebo i celková image jedince. Tuto neverbální složku komunikace lze sledovat a dokážeme s ní posoudit, jak se komunikátor a komunikant v danou chvíli cítí (DeVito, 2008).

Výše zmíněné poukazuje na to, že neverbální komunikace je často nevědomá, ale za to v konverzaci často opomíjená. Vymětal (2008) udává, že neverbální komunikace je z 55%

důležitá pro úspěšnou konverzaci. Verbální složka je v celkové komunikaci závislá pouze z 7%. Zbývajících 38% je závislý na hlasovém projevu mluvčího.

Intrapersonální komunikace

Intrapersonální komunikace, nebo také intropersonální komunikace, probíhá se sebou samotným. Je to vnitřní monolog nebo dialog jedince. Příjemce je vždy jeden jedinec. Komunikace v podobě monologu souvisí ale i s komunikací s ostatními lidmi. Na základě předchozích konverzací s lidmi a zkušenostmi, je náš vlastní monolog ovlivňován (Mikuláščík, 2010).

Intrapersonální komunikace tedy neprobíhá mezi více lidmi, ale v mysli jedince. Ve mnoha případech je intrapersonální komunikace vědomá a záměrná. Intrapersonální komunikace se objevuje zejména při afektivních reakcích, které jsou spojené s úspěchem či neúspěchem. Při dobrém výkonu si jedinec pro sebe řekne „To se mi povedlo!“, při neúspěchu zase může použít slova „To se mi moc nepovedlo“. Ukazuje to tedy i na nezáměrnou formu intrapersonální komunikace, která z člověka plyne přirozeně a bez vlastní síly ji ovlivnit. Janoušek (2007) rozděluje formy intrapersonální komunikace následovně:

- záměrná – nahlas, uvědomovaná v průběhu,
- záměrná – potichu, uvědomovaná v průběhu,
- nezáměrná – nahlas, uvědomovaná v průběhu nebo až dodatečně – při afektivní reakci,
- nezáměrná – potichu, uvědomovaná v průběhu nebo až dodatečně – při afektivní reakci

Dále uvádí komunikaci jedince ve snu a také samomluvu, která je spontánní a většinou vzniká reakcí na nějaký podnět.

Mikuláščík (2010) uvádí jednu z funkcí komunikace jako přesvědčovací (viz výše). Během takové komunikace se snažíme jedince přesvědčit o určitém chování, jednání či myšlení. Přesvědčování se většinou uskutečňuje jako skryté, podvědomé. Jedinec tedy neví, že se ho někdo snaží přesvědčit o jeho názoru. V takové komunikaci musí být minimálně dva aktéři, z čehož jeden bude chtít napřimovat druhého k nějakému přesvědčení.

2.2 PRIMING

Pojem priming se vyskytuje často v psychologických studiích, které zkoumají lidské jednání na základě ovlivnění předchozí informací. Psychologové označují priming jako proces, při kterém dochází k ovlivnění chování, rozhodování a jednání, když člověk přijímá určitou informaci. Nemusí ovlivnit pouze předchozí zmíněné. Může zasahovat do pozornosti, porozumění, paměti a dalších procesů, které slouží k vytvoření závěrů na předchozí podnět (Janiszewski, Wyer, 2014).

Koukolík (2012) zařazuje priming do druhu implicitní paměti. Tento druh paměti je nevědomý a měl by pomáhat k menší zátěži mozku, neboť zkracuje reakční dobu mezi podnětem a reakcí. Implicitní paměť, neboli také skrytá paměť, má funkci zmenšovat námahu kůry mozkové (Koukolík, 2009).

Implicitní paměť promítá do našeho chování předchozí zkušenosti. Implicitní paměť není vždy vědomě ovlivněna. Kulišťák (2012) uvádí, že v implicitní paměti záleží na neuvědomovaných vlivech předchozí zkušenosti na výkon. Ovlivňuje chování, výkon a jednání na základě toho, že jedinec předem neví, že je ovlivňován. Pokud by toto pravidlo nebylo dodrženo, primingový efekt by nemohl být uskutečněn.

Priming popisuje Rusina (2004) jako zvýšení paměťové výkonnosti za situace, kdy jsme byli vystaveni obrazovým nebo verbálním podnětům, které souvisí s přítomnou situací.

Z historického hlediska má význam z oblasti psychologie, kde Higgins (1996) používá pojem priming v souvislosti s ovlivněním a aktivováním reakcí a znalostí, které jsou již v paměti uložené. Tento popis naráží už na odkaz Janiszewski a Wyer (2014), kteří priming popisují jako proces zpracování stimulu, se kterým se jedinec dříve setkal a zároveň tento proces dokáže ovlivnit reakci budoucí, která teprve nastane, na základě prvotního stimulu.

Při spuštění prvotního stimulu dochází nevědomě a jedinec nevnímá, že jeho následující chování, rozhodování a jednání je ovlivněno. Dle Janiszewski a Wyera (2014) priming působí na všechny fáze, při kterých se zpracovává informace. Jde o fáze pozornosti, porozumění, zapamatování, přijmutí a vytváření odpovědi. Aby priming mohl působit na člověka a ovlivnit jeho chování, musí nejdříve vytvořit prvotní stimul, který má za cíl na člověka určitým způsobem působit a ovlivnit ho. Priming působí pomocí verbální či neverbální komunikací mezi lidmi, může probíhat na základě určitých pokynů nebo informací, které jsou druhé osobě předávány. Priming působí při zhlédnutí různých objektů

nebo při poslechu zvuků či hudby. Důležité je, aby se primingový efekt předem časově rozvrhl, neboť nemůže působit v delším časovém úseku. Může dojít k narušení primingového působení a tím se přeruší chtěné ovlivňování. Naopak při vystavení prvotního stimulu, začíná primingový efekt ihned.

Aby byl priming funkční, bylo určeno pět podmínek (Janiszewski, Wyer, 2014):

1. Musí být přítomný prvotní a cílový stimul, aby došlo k výsledné reakci.
2. Prvotní stimul musí změnit reakci nebo úsudek na cílový stimul.
3. Specifické znaky prvotního stimulu musí být zodpovědná za změněnou výslednou reakci.
4. Primingový efekt na cílový stimul je pouze dočasný a časově omezený.
5. Účinky primingu jsou nevědomé (jedinec nesmí o primingu vědět).

Priming a sportovní výkon spolu často souvisí. Při primingu je člověk vystaven určitému stimulu, který může ovlivnit následný sportovní výkon. Toto působení stimulu může být v různých formách. V naší studii se budeme zabývat sluchovým ovlivněním na základě předem připravených persvazivních slov, které mají jedince pozitivně či negativně ovlivnit. Pozitivní priming má u jedince vyvolat pozitivní emoce nebo pozitivní asociace, které mu pomůžou k lepšímu výsledku. Jedná se o persvazivní slova, která evokují motivaci v aktuálním výkonu. Negativní priming ovlivní jedincovo chování vyvoláním negativním emocí či asociací, které mají za výsledek negativní působení na aktuální výkon, neboť dochází k narušení motivace, soustředění a sebedůvěry.

2.2.1 OBSAHOVÝ PRIMING

„Obsahový priming se objevuje tehdy, když percepce částí určité informace udělá následnou mentální reprezentaci dostupnější právě vůči této části informace.“

(Janiszewski a Wyer, 2014, s. 98).

Pokud je tedy obsah, na který je stimul směřován, dostupnější, je větší pravděpodobnost, že jedinec bude obsah začleňovat do budoucího vnímání, jednání a vybírání.

Obsahový priming dělí Janiszewski a Wyer (2014) na čtyři druhy:

1. Sématický.

2. Afektivní (citový).
3. Cílový (motivační)
4. Behaviorální.

Dále rozdělují priming na přímý a nepřímý.

„Přímý priming nastává, když podnět zvýší přístupnost obsahu, který je důsledkem ovlivnění dané osoby. Nepřímý priming naopak nastává, když podnět zvýší přístupnost obsahu, který je pouze asociován s obsahem primingu.“ Janiszewski a Wyer (2014, s. 97).

Přímý priming nastává tehdy, pokud byl člověk vnějším stimulem ovlivněn natolik, že ho v reálném životě ovlivní na jeho chování a jednání.

Nepřímý priming nastane, pokud určitý stimul neovlivní člověka k přímé akci, ale nepřímo přesvědčí jeho mysl, aby alespoň uvažoval nad určitým stimulem.

Kontrola nad naším chováním je mnohdy ovlivněna vnějšími faktory. Nejčastěji se setkáme s verbálním projevem či zrakovými podněty, které ovlivní naši další činnost. U jedinců, kteří nejsou s primingem seznámeni, může docházet k primingovému efektu. Ti co používají priming, mohou využívat jejich nevědomost a ovlivnit tak jejich chování, myšlení a postoj k dané situaci. K ovlivnění dochází na základě nevědomého řízení.

Priming se řadí do implicitní paměti. Při vystavení primingovému efektu člověk přemýšlí bez uvědomování si stimulu, který na něj působí. Priming funguje na principu asociací, které si jedinec s daným stimulem spojí.

Primingový efekt může probíhat ve dvou způsobech. Prvním způsobem je priming zjevný. Druhým způsobem je podprahový. U obou situací je důležité, aby ovlivňovaná osoba nevěděla o primingu.

Za nejznámější studii v ovlivnění lidí na základě podnětů je brána studie Bargha, Chena a Burrowse (1996). V této studii měli skupinu probandů ovlivnit předem připravená slova napsaná na papíru. Ta byla sestavena schválně promíchaná a proband měl za úkol poskládat slova správně za sebou. Vybraná slova byla zaměřena na oblast stárí. Tato slova měla být stimulem pro naprimování probandů k pomalejší chůzi, což se v závěru podařilo. Probandi byli nevědomě ovlivněni U jedinců, na které nepůsobila primingová slova, nebyla jejich chůze nijak proměnlivá.

Podprahové ovlivnění ukázal ve svém výzkumu Braun (1999), který použil reklamu jako stimul k následnému ovlivnění probandů. Probandi byli rozděleni do dvou skupin. Jedna skupina byla naprimována písemně předanými informacemi o složení džusu, kde byl džus popisován jako lahodný a kvalitní. Výsledek prokázal, že probandi předem ovlivnění pozitivními informacemi o džusu hodnotili džus lépe, než probandi, kteří ovlivnění nebyli.

Sémantický priming

Z názvu vyplývá, že se jedná o priming, ve kterém budou důležité významy slov a jejich porozumění. Sémantický priming je zaměřený na chování a jednání jedince, který reaguje vlivem předchozího podnětu.

Janiszewski a Wyer rozlišuje sémantický priming na přímý a nepřímý. Přímý priming působí na hodnocení, názory a volby o podnětu, pokud je ovlivněn podstatný rys daného podnětu nebo je ovlivněn výkon podnětu.

Přímý sémantický priming se zabývá významem slov. Mohou se využívat kladná slova, která způsobí pozitivní reakci vůči danému objektu. Příkladem přímého sémantického primingu je studie Brauna (1999), který ovlivnil názor probandů na pomerančový džus vlivem použití propagačního letáku, a je výše popsána podrobněji.

Nepřímý sémantický priming vzniká, pokud je prvotní stimul zpřístupněn a zpřístupněn s hlavním obsahem. Vlivem nepřímého sémantického primingu dojde k propojení s obsahem a může dojít k tomu, že jedinec bude tento propojený obsah zařazovat do jeho kognitivních operací. Tato nepřímá forma sémantického primingu ovlivňuje úsudky, hodnocení nebo přesvědčení o skutečnosti. Může být za následek ovlivnění vlastního názoru. Příkladem může být promítnutí několika slov po odlišnou dobu, kdy cílem probandů je daná slova ignorovat nebo si je zapamatovat. Záleží na vědomém či nevědomém zpracování slov. Předpokládá se, že delší interval způsobuje vědomé zpracování slov a jedinec je má pod kontrolou, kdežto u krátkých intervalů se jedná o nevědomou pozornost (Sternberg, 2002).

Experiment se sémantickým primingem udělal Sperber a kol (1979), který se zaměřil na ovlivnění člověka vlivem slov a obrázků. Jedince rozdělil do tří skupin, které byli ovlivněni různými způsoby. První skupině byly předloženy pouze obrázky. Druhá skupina byla primována slovy, která měli přečíst různou rychlostí. Třetí skupina probandů měla spojení slov i obrázků. Někteří dostali pouze slova, druzí pouze obrázky a smíšená skupina slova i obrázky. Předpokládalo se, že obrázky budou mít větší sémantický vliv na jedince, než je

tomu tak u slova. U první a druhé skupiny v třetím pokusu byly přidáné slova, která byla příbuzná a slova, která nebyla příbuzná. Tento pokus měl ukázat na výskyt obrazového primingu. Výsledky u první a druhé skupiny ukázaly, že příbuznost slov má vliv na zpracování následné informace. Rozdíl u těchto dvou skupin byl pouze v časovém rozmezí, kdy priming u slov trval o dost kratší dobu než u obrázkového podnětu. U třetího experimentu se prokázalo, že obrazový priming byl účinnější než slovní.

Podobný experiment vytvořili Kay, Wheeler Bargh a Ross (2004), kteří se také zaměřili na vliv vnímaných objektů a následné rozhodování. Probandi byli rozděleni do dvou skupin. První skupina měla k dispozici obrázky, které se týkaly povolání v oblasti obchodu. Druhá skupina měla neutrální obrázky. Obě skupiny měli po zhlédnutí obrázků, hrát hru o peníze, přesněji o 10 dolarů. Probandi, kteří předtím měli obrázky z oblasti obchodu, nerozdělili výhru 10 dolarů spravedlivě, ale rozdělili je tak, aby jim zbyla větší suma. Dále byli více soutěživí a byli více riskantní.

Harris, Bargh a Brownell (2009) prezentovali experiment, který se zaměřil na reklamu ohledně potravin. Vytvořili tento experiment na základě zvyšující se obezity. Experimentu se zúčastnili děti i dospělí. Žáci základní školy byli rozděleni do dvou skupin, kdy jedna sledovala reklamu na potraviny a druhá skupina měla reklamu s jinými produkty. Během reklam dostaly obě skupiny svačinu. Žáci, kteří sledovali reklamu na potraviny, konzumovali svačinu skoro o polovinu více oproti dětem, kteří byli vystaveni jiné reklamě. Dospělí, kteří byli v druhém experimentu vystaveni reklamě na potraviny, byli přímo ovlivněni podněty a zvýšil se tak příjem příjmu potravy při reklamě.

Cílový (motivační) priming

Z názvu vyplývá, že je jedince naprimován motivačním stimulem. K tomu aby dosáhl cíle nebo se k němu alespoň přiblížil, je zapotřebí zvýšit motivaci. Motivace je spouštěč chování při dosahování určitého cíle. Oproti sémantickému primingu, je cílový priming časově ohraničen, neboť motivace může při nedosažení cíle klesnout nebo naopak může motivace narůstat, pokud se snažíme dosáhnout daných cílů.

I zde rozděluje Janiszewski a Wyer (2014) přímý a nepřímý priming.

Přímý motivační priming směřuje k podnětu, který přímo ovlivní jednání jedince pro dosažení cíle. Příkladem může být reklama, která se nás snaží ovlivnit, abychom si něco koupili. Tento stimul nás tedy přímo ovlivňuje, abychom si produkt koupili. Přímý motivační

priming nás motivuje v jednání a chování dosáhnout určitého cíle nebo udělat nějaké jasné chování vůči podnětu.

Nepřímý motivační priming popisuje Janiszewski a Wyer (2014) jako aktivace obsahu, která je již z hlediska behaviorálního, afektivního a sémantického naprimovaná, a tím se rozroste aktivace na určený cíl. Znamená to, že aktivace podnětu u nás nevyvolá přímou reakci, která se od nás očekává, ale způsobí to, že jedinec nad určitým podnětem přemýšlí a nadále ho udržuje v paměti.

Afektivní (citový) priming

Emoce a city si člověk spojuje s určitými situacemi, myšlenkami, chováním či objekty. Takový řetězec popisuje Janiszewski a Wyer (2014), kteří popisují citový priming jako propojení obsahu s emocí, kdy vlivem stimulu se nám automaticky spustí emoce.

I zde rozlišujeme přímý a nepřímý citový priming. Přímý citový priming je spojen s emocemi, které jsou vlivem určitého stimulu vyvolány. Například konkrétní obrázek u nás může vyvolat smutek, lítost a ovlivní nás, abychom nad konkrétním obrázkem a situací dále přemýšleli. Přímý citový priming vyvolává určité emoce a city, pokud je na ně určitým stimulem působeno (Janiszewski a Wyer, 2014).

Afektivní priming je podobný sémantickému, neboť se jedná o vlivu podnětu na chování. Rozdíl je v podnětu, který má vyvolat afektivní cílovou reakci na podnět (Eder a kol., 2011).

Janiszewski a Wyer (2014) popisují nepřímý citový priming jako sekundární dopad po přímém citovém primingu. Jedná se o obsah sémantický, behaviorální nebo cílový, který působí na city jedince. Odkazujeme na to, že před výsledným chováním na nás působil daný obsah, s kterým je poté spojena naše určitá emoce. Přímý a nepřímý citový priming tak od sebe těžko rozeznáme.

Behaviorální priming

Z názvu vyplývá, že se bude jednat o vlivu chování na náš postoj a jednání. Behaviorální priming působí vlivem určitých podnětů (stimulů) na následné rozhodování nebo chování. Chování může značit určitý koncept, který si člověk asociuje a poté dochází k propojování chování a následného myšlení (Janiszewski, Wyer, 2014). Zhang a Li (2012) popisují, že fyzická aktivita je činnost, která u lidí evokuje pocit svobody nebo volnosti. Můžeme říct, že fyzická aktivita je spojována s primingy, které jsou uvedeny výše.

Dále rozlišujeme přímý a nepřímý behaviorální priming. Přímý behaviorální priming znamená, že člověk vlivem předchozího impulsu zvyšuje pravděpodobnost určitého následného jednání. Člověk tedy napodobuje chování, které kolem sebe vidí. Janiszewski a Wyer (2014) udávají, že napodobování je u člověka možnější, když:

- je nápodoba snadná,
- má jedinec určitý cíl,
- je vhodná v kontextu, neboť je člověk přizpůsoben k tomu, aby věci vyhodnocoval dle vhodné situace,
- má jedinec vhodnou aktuální náladu vůči fyzické aktivitě.

Nepřímý behaviorální priming se projeví tehdy, pokud je sémantický, motivační nebo citový obsah přístupnější pro spojení chování a daného obsahu s behaviorálním primingem a tím se stává dostupnější.

2.2.2 KOGNITIVNÍ (PROCESUÁLNÍ) PRIMING

Kognitivní priming popisuje Janiszewski a Wyer (2014), který se projeví, když se zvýší dostupnost informací, zvýší také následnou pravděpodobnost využití informací v dalším úkolu.

Kognitivní priming se vyskytuje především v prostředí reklam. Reklamy na nás působí například při zvýraznění písma v textu, obrázků nebo cokoli, co vyčnívá z celkového obrazu. Některé studie ukazují, že zvýraznění slov textu poukazuje na důležitou informaci, které by si měl člověk všimnout.

Kognitivní priming lze ověřit na základě naprimování. Tedy jak je určitá informace podána. Tímto zjistíme, jak člověk vnímá podněty, kterými se snažíme jedince ovlivnit. Pokud chceme jedince ovlivnit, musíme si předem připravit a upravit informace, aby v závěru působili na jedince tak, jak ho chceme ovlivnit.

Janiszewski a Wyer (2014) popisují v souvislosti s primingem přímý a nepřímý procesuální priming. Přímý procesuální priming je přítomen, pokud vlivem předchozího stimulu dojde k dostupnějšímu primingu v dalších kognitivních úkolech. Nepřímý procesuální priming se projeví, když prvotní stimul naprimuje jeho kognitivní proces. Příkladem pro nepřímý procesuální priming je Barghova a Chenova studie (1996). Ve výzkumu rozdělily probandy do skupin, u kterých se lišila slova, která jim byla předložena. První skupina měla neutrální

slova, byla to tedy kontrolní skupina. Druhá skupina probandů byla napřimována slovy jako senior, pomalý apod. Výsledkem bylo, že jedinci, kteří byli napřimováni těmito slovy, chodili pomaleji než jedinci, kteří tato slova při experimentu nedostali.

2.3 PERSVAZE

Přesvědčování je součástí komunikace, která se objevuje u většiny lidí v jejich životě. Děti se setkají s přesvědčováním od rodičů, kteří dětem radí, čemu se vyvarovat, co dělat v různých situacích, nebo se děti snaží přesvědčit k učení. S přesvědčováním někoho souvisí změna jeho názoru, postoje. Pokud chceme, aby změnil názor či postoj, musíme si získat druhého důvěru, působit sebevědomě a věrohodně.

Mikuláščík (2010) uvádí, že přesvědčování je vědomé a jednostranné. Posлуhač se může nechat přesvědčit, že přesvědčení přijme, nebo odmítá přesvědčení a postoj přesvědčovatele. Persvazivní techniky jsou účinnější u lidí, kteří jsou submisivní a člověk, který nemá informace o dané problematice. Naopak je těžké persvazivním způsobem komunikace ovlivnit člověka s dominancí a vysokým egem.

Persvaze neboli přesvědčování je ve sportovním odvětví důležitým faktorem při sledování výkonu. Persvaze má za cíl vědomě změnit postoj druhé osoby či skupiny prostřednictvím přenosu informace (Ceccio, 1987). Další uvádí persvazi jako změnu postoje, která je důsledkem vystavení komunikaci (Levy, Collins, Nail, 1998). Hansen (2022) popisuje přesvědčování jako záměrný akt komunikace, při kterém se přesvědčovatel snaží změnit postoj nebo chování příjemce. Persvaze značí dle Stiff a Mongeau (2003) jakoukoli zprávu, jejímž cílem je vytvářet, posilovat anebo měnit reakce ostatních.

Hartl a Hartlová (2000) definují persvaze jako způsob ovlivňování postojů a jednání člověka na základě přesvědčování a komunikací, která má mít vliv na emoce a city člověka, kterého chceme přesvědčit. Člověk bude více věřit něčemu, k čemu má dobré postoje, a bude spíše pozitivně smýšlet ohledně daného podnětu. Naopak bude mít negativní myšlenky, pokud se bude jednat o situace, kde si není jistý a nemá potvrzené předchozí názory na určitou situaci (Greenwald, 1968).

Perloff (2008) popisuje persvazi jako vědu o postojích a jak je změnit. Zdůrazňuje ale svobodnou volbu v přenosu persvaze na druhého jedince. Zmiňuje, že persvaze je proces v komunikaci, při které probíhá ovlivňování druhých lidí za svobodné vůle.

Z hlediska českého jazyka popisuje persvazi Čechová a kol (2008) jako komplex tvořený funkcí uvědomovací, získávací, působící a ovlivňovací. Uvádí různé druhy vlivu persvaze na jedince, které svou funkcí může ovlivnit jedincův postoj.

Dle Jílkové (2005) je persvazivní řeč plánovaná. Poukazuje na to, že persvaze musí být předem připravena vzhledem k použití specifických jazykových prostředků. Ty mají za úkol vyvolat účinek, který má recipienta ovlivnit.

Gálik (2012) ve své publikaci vysvětluje persvazi jako úmyslný pokus o ovlivnění člověka v různých každodenních situacích. Jde o úmyslný krok vůči druhému s cílem přesvědčit ho o změně chování. Dále uvádí, že pokud mluvíme o persvaze, jde o formu nějaké komunikace. Výše jsem uvedla druhy komunikace, kde jednou z nich byla forma přesvědčovací.

Z vypsaných definic lze shrnout, že persvaze je ovlivňování postojů, názorů nebo chování někoho druhého. Na základě takového ovlivňování je ve snaze ovlivnit jedince dle našich představ. Zajímavým faktorem tohoto přesvědčování je fakt, že jedinec má svobodnou vůli ovlivnění ignorovat neboli nenechat se přímým přesvědčováním ovlivnit. Důležité je upozorňovat na svobodnou volbu. Pokud by nedocházelo k svobodné atmosféře mezi komunikátorem a recipientem, nazývali bychom to nátlakem. O persvazi se nejedná, pokud je přítomno násilí a vyhrožování, neboť to znemožňuje svobodu v rozhodování.

Rozdíl mezi persvazí a nátlakem uvádí na příkladech Gálik (2012) následovně:

Persvaze	Nátlak
Reklama	Rozkazy od vedoucích
Kamarádova žádost, abych nebral drogy	Vyslýchání
Informace o škodlivosti kouření	Zákaz kouření
Politická kampaň	Zákaz o telefonování za volantem
Telemarketing	Vymáhání dluhů
Rozhovor směřující ke změně postoje druhé osoby	„Emocionální vydírání“ ve vztahu

Tabulka 1 – Příklady rozdílu mezi persvazí a nátlakem (Gálik, 2012)

Persvaze je proces, který probíhá mezi lidmi v různých společnostech. S persvazí měníme krok za krokem postoje. Můžeme ji tedy nazvat jakýmsi procesem. Ve sportu se persvaze užívá také ke změně postojů, názorů či chování. Často je persvaze využívána trenéry, kteří chtějí psychicky ovlivnit své svěřence k lepším výkonu a nastavení své mysli na pozitivní

myšlení. S negativní persvazí se můžeme setkat ve sportu v oblasti dopingu. Účinek pervaze záleží na důvěryhodnosti, odbornosti a prestižní přesvědčovatele (Feltz, 2007).

2.4 POSTOJ

U persvaze jsem shrnula, jak působí na jedincův postoj k danému úkonu, který se snažíme ovlivnit. Postoj je nezaměnitelnou složkou persvazivní komunikace, neboť postojem ukazujeme vztah jedince k realitě. Postojem dáváme najevo hodnocení dané situace (události, člověka, věci), která zrovna na člověka působí. Dle Nakonečného (2015) popisují postoje hodnotící vztahy. Ukazuje to přednost jednoho před druhým. To, co se nám líbí více a méně. Postoje ukazují rozdíly mezi lidmi. Poukazují na různé hodnoty pro tentýž věc či událost. Vždy to poukazuje na hodnotící faktor, tedy posuzování pozitivních či negativním vlastností. Perloff (2008) definuje postoj zcela odlišně, a to jako naučené hodnocení objektu nebo činu. Poukazuje na to, že postoj může být předem naučený, může být ale zpochybněn a ovlivněn na základě persvazivního chování.

Postoj definuje Nakonečný (1998) jako hodnotící vztah. Postoj může vyjadřovat to, jak člověk hodnotí okolí kolem něj. Pro každého vyjadřuje daný subjekt jiný postoj. Někdo bude hodnotit daný objekt pozitivně, druhý k němu bude mít negativní vztah.

Postoj popisuje Hartl a Hartlová (2000) jako sklon reagovat na předměty, osoby, situace a na sebe sama. Postoje získáváme v průběhu života. Nejvíce postoje rozvíjíme v průběhu vzdělávání a vlivem socializace. Postoje jsou součástí naší osobnosti, které předurčují poznání, chápání, myšlení a cítění, vědomosti a dovednosti.

Gálik (2012) ve své publikaci popisuje postoje následovně:

- postoje jsou naučené – rozumí se postoji tak, že žádný postoj nemáme od narození. Postoj se v průběhu života tvoří a mění,
- postoje jsou hodnocení – každou situaci, věc hodnotíme a nějak je kategorizujeme. Přiřazujeme jim také emocionální hodnotu,
- postoj ovlivňuje naše chování – postoje ovlivňují vnímání okolního světa. Formují naše vnímání skutečnosti,
- postoj má valenci a intenzitu – valence udává, zda se hodnocení ubírá pozitivním či negativním směrem. Intenzita popisuje, jak moc je hodnocení pozitivní či negativní.

Postoje se v průběhu života mění a člověk se učí hodnotit a oceňovat. Postoje mohou být předem naučené (viz výše), proto můžeme předpokládat, jak se jedinec v daných situacích může zachovat. Postoje mohou být také převzaty od jiných lidí. Především děti přebírají

postoje od svých nejbližších, a to rodičů, prarodičů a přátel. V jaké sociální skupině trávíme čas, tam dochází k předávání postojů druhým členům skupiny. Postoj jako takový se přebírá od ostatních, neboť se do sociálních skupin snažíme zapadnout. Pokud je s postojem spojen i emocionální zážitek, může být daný postoj podpořen pozitivním vytvořením konečného postoje (Matoušková, 2009).

Postoj je předpoklad pro způsob chování, které dokážeme předem předpokládat. Postoje nejsou vždy stálé a mohou se vlivem působení vnějších vlivů měnit. Naučené postoje nás dokážou připravit na nečekanou reakci. Tím, jaké postoje máme naučené, tak reagujeme na nějaký podnět. Postoje se mohou měnit na základě psychických vlastností člověka. Mezi psychické vlastnosti v tomto případě řadíme míru ovlivnitelnosti, aktuální stav jedince a struktura situace. Motivace může postoje měnit tím, jaký vztah k danému subjektu máme. Intenzita postoje se k jednotlivým subjektům může stupňovat či naopak snižovat.

Postoje hodnotí naše názory vůči nějakému podnětu. Ovlivňuje naše chování, jednání a myšlení. Postoj reaguje na naše činnosti. Pokud budeme mít sympatie k určité osobě, budeme vnímat jeho chování a jednání především z pozitivního hlediska a negativní věci budeme ignorovat.

Postoje jsou utvářeny vlivem tři složek. Jedná se o kognitivní, emocionální a konativní složku. Kognice znamená vědět nebo poznávat. Jedná se tedy o složku, kdy si člověk tvoří postoj k objektu, situaci či předmětu. Emocionální složka je zaměřena především na emoce. Popisuje emoce, které jsou vyvolané vůči objektu. Popisuje to intenzitu postoje, tedy pozitivní či negativní postoj a sílu postoje. Konativní složka závisí na volných procesech. Ukazuje, jak je jedinec pohotový vůči objektu (Nakonečný, 2015).

2.4.1 ZMĚNA POSTOJŮ

Kognitivní konsonance znamená sjednocenost postoje na základě psychologických vztahů. Naopak kognitivní disonance definuje chování, které je v rozporu s postoji člověka. Při disonanci je na člověka vyvíjen tlak, aby došlo ke konsonanci postojů s jeho chováním. Člověk se snaží nesouladu zbavit a buduje prostředí k tomu, aby se dosáhlo konsonance.

Nakonečný (1996, s. 111) ve své publikaci popisuje kognitivní disonanci jako rozpor mezi poznatky, postoji nebo chováním. Podrobněji ji popisuje takto:

„Trvání disonance, které je psychicky nepříjemné, motivuje osobu k tomu, aby disonanci redukovala a pokusila se docílit konsonance.“

Aby nedocházelo k ještě větší disonanci, musí jedinec negativní informace, které na ně působí, redukovat. Ne vždy redukce docílí a může docházet k neshodám, které jedince ovlivní natolik, že se bude podobných situacím vyhýbat, než aby došlo k disonanci.

Kognitivní disonance má několik způsobů redukce, které Nakonečný (1996) popisuje takto:

- změna jednoho nebo více prvků, které jsou v neshodě v dané situaci,
- zavedení nových kognitivních možností, které povedou k souladu s již existujícím smýšlením,
- zmenšení nebo popření faktorů, které disonanci vyvolaly.

Z toho vyplývá, že chování, které je v nesouladu s našimi postoji, vyvolá disonanční tlak na postoje a na jejich změnu, aby byly v rovnováze s naším chováním. Disonance v tomto případě motivuje k vyrovnání postojů a chování.

Důležitým faktorem, který hraje roli v chování je **rozhodování**. Je to dlouhotrvající proces, při kterém se jedinec rozhoduje, jaké má zvolit vhodné prostředky k tomu, aby dosáhl cíle. Rozhodování je proces, s kterým se člověk setkává každodenně. Tento proces je ale ovlivněn postoji. Nejvíce je rozhodování ovlivněno emocionální složkou.

Výrost a Slaměnik (2008) doplňují, že změnu postojů může navodit persvaze. Přesvědčováním a persvazivní komunikací lze dosáhnout změny postoje. Vliv na změnu postoje má:

- zdroj persvazivní informace,
- obsah persvazivní informace,
- informační kanál,
- faktory na straně přijímajícího,
- cíl persvazivní komunikace.

2.4.2 FUNKCE POSTOJŮ

Postoje vycházejí z individuálních hodnot člověka. Vyjadřují dvě základní funkce. Nakonečný (2009) rozděluje funkci postojů na kognitivní a motivační.

Kognitivní funkce spojuje postoje s hodnotami a tím vytváří kognitivní schéma. Kognitivní funkce je projevuje názorem či hodnocením o daném objektu a tím ulehčuje jeho zpracování. Motivační funkce souvisí s dosahováním cílů. Pokud je objekt pro nás důležitý, postoj se mění dle vyhodnocení objektu. Motivační funkce je tedy spojena i s emoční formou postoje (Nakonečný, 1995;2009).

2.5 POSTURA

Posturu popisuje Vařeka (2002) jako aktivní držení segmentů těla proti působení vnějších sil. Na lidské tělo má největší vliv síla tíhová. Vzpřímené držení těla probíhá společně s pohybovými segmenty ve vertikální ose, kde je zachována největší vzdálenost mezi patou a vrcholem hlavy při zachování fyziologického zakřivení páteře. Pokud je nějaká část narušena, dochází k nestabilitě, která způsobuje deformaci vzpřímeného postoje či vadné uspořádání pohybových segmentů. Deformace vzpřímeného postoje může vést k poruše zdraví.

Aktivní držení segmentů těla proti působení zevních sil, především tíhové síle, definuje popis postury dle Koláře (2009). Také uvádí, že nejde pouze o posturu ve statické poloze, ale jedná se o dynamický proces polohy tělesných segmentů. Velé (2006) popisuje udržování postury na základě statického a fyzického systému. Tyto dva systémy, jinak nazývané hold a move systém, společně pracují a udržují tělo v klidu a zároveň zajišťuje přechod z klidu do pohybu, tedy lokomoce těla. Pokud spolu tyto dva systémy nefungují, postura se dostává do nesprávného postavení a dochází ke zhoršení pohybových úkonů. Pojem atituda je také obsahem postury a jejím výchozím nastavením pro pohyb.

Dylevský (2009) popisuje posturu jako dynamický proces, který má za úkol udržovat polohu těla a jeho částí před započítím a po skončení pohybu. Podobně definuje posturu. Velé (2006), která zaujímá polohu těla a jeho částí v klidu nejen před jeho začátkem, ale i po jeho ukončení.

Postura nesouvisí pouze se vzpřímených stojem. Podílí se na jakékoli poloze a pohybu těla. Udržení vzpřímeného postoje je důležitým faktorem pro správné fungování centrální nervové soustavy. Na posturu působí různé faktory, které ideální posturu ovlivňují. Faktory, které naši posturu ovlivňují, jsou z vnějšího a vnitřního prostředí. Do těchto faktorů řadíme tělesné, duševní zdraví jedince, psychické procesy, tělesné propozice a stav svalstva. Postura

se vyvíjí společně s člověkem. Posturu lze ovlivňovat od útlého věku a může se tak na její kvalitu dbát od dětství (Bursová, 2005).

Ideální posturu lze také přirovnat ideálnímu držení těla. Bursová (2005, s. 15) ideální posturu popisuje takto: „*Při tomto postoji jsou nohy volně u sebe, kolena a kyčle nenásilně nataženy. Pánev je v takovém postavení, aby hmotnost trupu byla vycentrována nad spojnici středů kyčelních kloubů. Páteř je plynule dvojesovitě zakřivená. Ramena jsou spuštěna volně dolů, lopatky jsou celou plochou přiloženy k zadní straně hrudníku a lehce přitaženy k páteři. Hlava je vzpřímená, brada svírá s osou těla pravý úhel.*“

Postura je vyjádření každého pohybu. K této definici patří také pojem posturální stabilita, posturální reaktibilita a posturální stabilizace.

2.5.1 POSTURÁLNÍ STABILITA

Postura pochází ze slova „ponore“. Latinské slovo „ponore“ znamená v překladu umístit. Můžeme tím tedy říci, že postura znamená umístění těla do správného postavení.

Posturální stabilita může být definována jako vyváženou a koordinovanou pozici těla jako celku nebo jako vysoce specializovaný proces udržování rovnováhy, polohy těla a jeho částí ve stále se měnícím prostředí.

Vařeka (2002) definuje posturální stabilitu jako schopnost zajistit vzpřímené držení těla. Posturální stabilita souvisí s reakcemi na vnější i vnitřní síly, aby nedošlo k nekontrolovanému pádu. Správná stabilita je ovlivněna velikostí a charakteristikou opěrné plochy a kontakt s podložkou. Neboť je lidské tělo neustále v pohybu a kývá se, kontakt s podložkou není stálý.

Posturální stabilitu ovlivňuje neustále se měnící prostředí, při kterém se snažíme udržet rovnováhu, polohu těla a koordinovanou pozici těla. Vzpřímené držení těla je tvořen několika segmenty. Tyto segmenty působí proti vlivu zevní síly, kterou je gravitace. Vzpřímená poloha těla musí být spojena pohybovými segmenty tak, aby tvořila celek, který je schopen pohybu.

Posturální stabilita se mění s věkem. Vlivem stárnutí se posturální stabilita zhoršuje a zpomaluje se její proces (Michalska a kol, 2021; Melzer a kol, 2004; Huang, Brown, 2013). Posturální stabilita se zhoršuje věkem, přibývají nechtěné pády a snížením aktivního života dochází k instabilitě, jak na to poukazují zmíněné studie výše (Winter, Patla, Frank, 1990). Cvičením rovnováhy a zařazením pohybové aktivity do svého denního režimu, můžeme

zlepšit svoji posturální stabilitu a zamezit nechtěným pádům (Skelton, 2001). Například ze studie Pierta a kol (1996) vyplývá, že věk je jeden z faktorů, který stabilitu ovlivňuje a je to jeden z ukazatelů dlouhodobého zhoršení stability. Studie Liang a kol (2022) poukázala na lepší stabilitu u mladších lidí, kteří nevykazovaly nechtěné pohyby při balancování na podložce. Některé výzkumy byly podpořeny zavřenými očima při rovnováhovém testu. U mladších lidí nebyl výrazný rozdíl. S vyšším věkem se posturální stabilita zhoršovala (Abrahamová, Hlavačka, 2007).

Aby byla posturální stabilita v rovnováze a nedocházelo k nechtěným vychýlkám, potřebuje být tělo, přesněji noha, v kontaktu s podložkou. K dokonalé posturální stabilitě musí být noha bosá. To zajistí správnou funkci nohy a přispívá k lepší stabilitě celého těla. Velé (1995) uvádí, že bosá noha má velmi příznivý efekt na posturální stabilitu, a naopak nevhodná obuv stabilitu zhoršuje. Lepší stabilitu těla můžeme zajistit větší hmotností, snížením těžiště, anebo zvětšit opěrnou plochu. Hmotnost může mít ale i negativní vliv na stabilitu jedince. Pokud se jedná o obézního jedince, jeho stabilita bude horší, neboť jsou tělesné segmenty zatěžovány odlišně oproti jedinci stejné váhy, který vykonává pravidelně nějakou pohybovou aktivitu. Při obezitě dochází k zatížení kloubů, zvětšení bederní lordózy a nestabilitě (Son, 2016; Pastucha a kol, 2012; Boucher a kol., 2015)

Ovlivnění posturální stability záleží na ploše, na které jedinec stojí. Vliv na posturální stabilitu nemusí mít pouze vlastnosti plochy, ale také způsoby a úkoly, které jsou na jedince vyvíjeny (DiDomenico a kol, 2010).

Velé (1995) popisuje faktory, které ovlivňují posturální stabilitu dle fyzikálních a neurofyziologických rovin. Neurofyziologické aspekty jsou ovlivňovány centrálním nervovým systémem.

Mezi fyzikální faktory řadí:

- opornou plochu,
- hmotnost a polohu těžiště,
- charakter kontaktu těla s opornou plochou,
- hmotnost a výšku jedince,
- postavení a vlastnosti tělních segmentů.

Mezi neurofyziologické faktory uvádí:

- psychiku a vlivy vnitřního prostředí,
- nastavenou excitabilitu,
- spouštěcí pohybových programů,
- zpětnovazebné.

Posturální stabilitu mohou ovlivnit psychika, která na člověka a jeho stabilitu působí. Mezi subjektivní pocity, které se řadí mezi faktory, které mohou ovlivnit stabilitu, uvádí nejistotu a závrať. Nejistotu popisuje Velé (1995) jako nepříjemný pocit, který může vést k narušení posturální stability. Nejistota může vyplývat například ze strachu z výšek. Závrať je jistý stupeň nejistoty, který narušuje stabilitu vzhledem k tomu, kam je pohyb veden. Jedinec má nejistotu ze svého okolí a při zhoršení orientaci v prostoru dochází až k závratí. Aby nedocházelo k posturální nestabilitě, musí se jedinec orientovat v prostoru a udržovat tělo pod kontrolou z hlediska senzorického, řídicího a výkonového systému.

2.5.2 POSTURÁLNÍ STABILIZACE

Posturální stabilizace je aktivní proces dějů, které řídí tělo tak, aby byla zachována stabilita poloh těla. Kolář (2009) uvádí, že posturální stabilizace je aktivní držení polohy segmentů těla svalovou silou proti působící síle, především tíhové, a vytvoření vhodné aktivity svalů agonistů a antagonistů. Ty se snaží udržet tělesné segmenty ve stabilizované poloze. Svaly tedy musí být zpevněné, aby tento proces mohly vykonat. Stabilizaci můžeme jinak popsat jako zpevnění tělesných segmentů při lokomoci.

Ke stabilizaci těla potřebujeme funkční stabilizátory, jinak nazývané svaly, které udržují tělo v určené poloze a pomáhají tak udržovat rovnováhu těla. Velé (2006) rozděluje posturální stabilizaci na vnější sektorovou a vnitřní segmentovou stabilizaci. Vnější sektorová stabilizace zahrnuje svaly, které stabilizují páteř a vytvářejí větší sílu po menší časový úsek. Tím se zabrání nechtěnému pádu a tělo zůstává stabilní. Do vnitřní segmentové stabilizace patří hluboko uložené svaly. Do takové skupiny patří některé svaly ramenního kloubu, kyčelního kloubu a svaly hlubokého stabilizačního systému páteře (Velé, 2006).

2.5.3 POSTURÁLNÍ REAKTIBILITA

Kolář (2009) popisuje posturální reaktibilitu jako funkci, při které jsou přenášeny svalové kontrakce, které vznikají při překovávání odporu, v průběhu pohybu. Znamená to tedy, že při jakémkoli pohybu je zapotřebí vykonat stabilizaci pohybových segmentů vůči nějakému

odporu. Cílem posturální reaktivity je co nejstabilnější zpevnění těla, abychom dokázali odolat zevní síle, která na nás působí. Základem posturální reaktivity je vytvořit stabilní bod, nebo-li punctum fixum, abychom mohli provést pohyb v kloubech, také zvané jako punctum mobile. Každý pohyb musí být proveden s pomocí úponové stabilizace svalů, což je cílem posturální reaktivity.

2.5.4 ROVNOVÁHA

Rovnováhu udržujeme proto, abychom zamezili nechtěným pádům, či výkyvům v pohybovém projevu. Měkota a Novosad (2005, s. 68) definují rovnováhu následovně:

„Schopnost udržovat celé tělo (event. i vnější objekt) ve stavu rovnováhy, respektive rovnovážný stav obnovovat i při napjatých rovnováhových a měnlivých podmínkách prostředí.“

Rovnováhou rozumíme schopnost udržet tělo ve stabilní poloze. Znamená to tedy, že je tělo v pozici, v které nedochází k nadměrným výkyvům. Při rovnováhové schopnosti je tělesná pozice stála a na postuře se nevyskytují změny z vnějšího okolí (Měkota, Novosad, 2005).

Z antropomotorického hlediska lze rovnováhu popsat jako schopnost udržet tělo ve stálé pozici. Rovnováha nemusí být pouze ve vzpřímené poloze těla. S rovnováhou se můžeme setkat v mnoha tělesných polohách. Rovnováhová schopnost nám pomáhá udržovat tělo v určité poloze na místě, ale i při pohybových činnostech. Hirtz (1985) popisuje rovnováhovou schopnost jako proces udržení nebo obnovení rovnováhy, za situace, kdy na ni působí vnější podmínky. Rovnováhu a motorickou činnost spojuje také Votík a Bursová (1994), kteří ve své publikaci popisují rovnováhovou schopnost jako předpoklad jedince udržet tělo nebo jeho část v relativně labilní poloze v průběhu motorické činnosti. Jedná se o činnosti během, kterých dochází k nestabilitě polohy těla. Může se tak stát při menší opěrné ploše, při vykonávání rotačních pohybů. K nerovnováze dochází také při pohybu nad zemí, tedy při letových fázích určitého cviku

Rovnováha není stálý proces, neboť ji musíme neustále udržovat. Při vzpřímeném postoji si lze všimnout, jak se tělo kýve dopředu i dozadu. Ukazuje tím na rovnováhový systém, který je neustále v pozoru a musí tělo neustále vyrovnávat postoj.

Rovnováhu popsal Měkota a Blahuš (1983) jako stav zvaný motorická rovnováha. Motorická rovnováha je schopnost udržet stálou polohu těla za podmínek a postojů, které jsou proměnlivé a nestálé.

Měkota a Novosad (2005) dělí rovnováhové schopnosti na:

1. Statickou rovnováhovou schopnost – tato rovnováhová schopnost se uplatňuje, pokud je tělo v klidu na místě. Jedná se o udržování rovnováhy na pevné podložce nebo na labilní podložce. Se statickou rovnováhou souvisí mírné výkyvy těla, ke kterým dochází vlivem vnějších podmínek. Statická rovnováha je bez lokomoce (vyjma odchylkám vzhledem k běžnému kývání těla).
2. Dynamickou rovnováhovou schopnost – je rovnováhová schopnost v pohybu. Jedná se o udržení rovnováhy v dynamických pohybech těla nebo jeho poloh. Pohyb může probíhat při pohybovém úkonu nebo při cvičení na pohyblivém předmětu.

Čelíkovský a kol (1979) připisuje ještě jednu rovnováhovou schopnost a to balancování předmětu, schopnost udržet předmět v rovnováze. Předmětem může být i osoba. Zde je důležitým faktorem zrak, ale není výjimkou ani u předchozích dvou rovnováhových schopností.

Aby tělo dokázalo udržet rovnováhu, potřebuje k tomu spolupráci několika analyzátorů. Kohoutek a kol (2005) uvádí analyzátor zrakový, sluchový, vestibulární, kinestetický, somatosenzorický, periferní a analyzátor centrální nervové soustavy. Nejen analyzátoři ovlivňují naši rovnováhu. Na stabilitu můžou působit další vlivy jako stres, únava, strach nebo jak moc jsou přenášené informace kvalitní. Při rovnováze zapojujeme nejen mechanismus svalů po celém těle, ale aktivujeme především hluboký stabilizační systém páteře. Hluboký stabilizační systém je označení pro hluboké svaly zádové, uložené podél páteře (Kolář a kol, 2005).

Rovnováhový systém těla je funkční pouze za podmínek, kde jsou synchronizované všechny mechanismy, které se na rovnováze podílí. Pokud je jeden z mechanismů narušen, dochází k nerovnováze a narušení stability postury.

2.6 EMOCE

Emoce jsou složitým komplexem metabolických a neurofyziologických procesů, které jsou spojené s tělesnými reakcemi, s psychickým prožitkem a různými projevy chování (Vágnerová, 2016). Emoce jsou vyvolány určitým podnětem. Vlivem zkušenosti, temperamentu a vlastních dispozic reagujeme na tyto podněty emočně odlišně. Každý člověk může na stejný podnět reagovat rozdílně.

Jedná se o vyjádření chování, reakcí a prožívání dané osoby. Emoce ovlivňují chování a jeho další projevy vlivem významnosti situace, která předcházela. Charakteristické je pro emoce jejich proměnlivost. Emoce mohou být pozitivní i negativní. Přesněji to popisuje Nakonečný (2015) ve své publikaci, kde definuje emoce jako autonomní psychický jev, který reaguje na něco významného, a má funkci hodnocení objektu. Blatný (2010) definuje základní emoce, které člověk prožívá. Jsou jimi radost, smutek, strach, hněv a odpor. Dále uvádí, že tyto emoce jsou geneticky dané a člověk, je mám již utvořené do jednoho roku života.

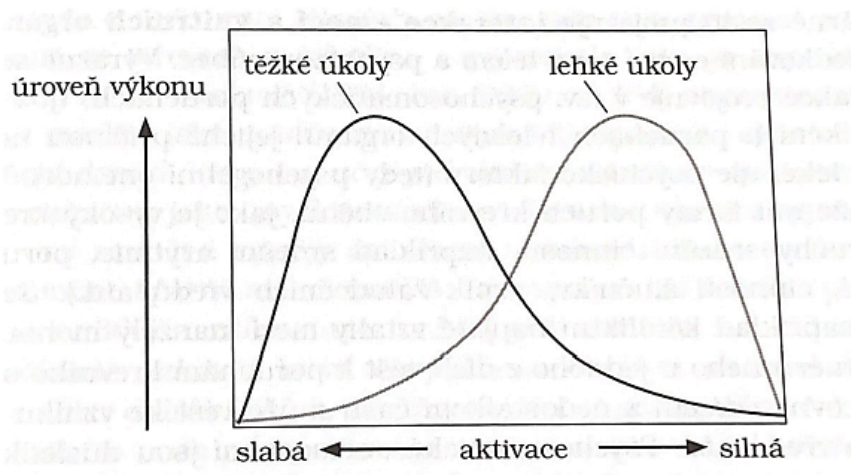
Nakonečný (2000) popisuje emoce jako komplexní jevy, které mají za úkol hodnotit na základě zpracování informací. Dále zdůrazňuje jejich biologický význam. Poukazuje to na to, že emoce jsou vyvolávané podněty, které jsou pro člověka důležité k přežití a tím dávají najevo svou důležitost.

Emoce nám hodnotí významné situace, které člověk prožívá. Společně s tím je důležité zmínit, že emoce jsou reakcí na danou situaci a projevuje se chování, které má nějaký účel vzhledem k významnosti situaci. Osobní význam prožívané situace ovlivňuje vyvolání určité emoce. Takovou emoci může být strach či radost (Vágnerová, 2016).

Emoce jsou projevovány vědomým či nevědomým hodnocením události, která je pro člověka podstatná. Pokud je situace příznivá, jedná se o pozitivní emoci k dané situaci. Naopak negativní emoce se projevují při nepříznivé a ztěžující situaci. Emoce jsou spojené s prožitkem a liší se dle svých kvalit a intenzit, kde může být také zařazen stupeň napětí (Nakonečný, 2015).

Emocionální prožitky lze popsat jako druh vjemů, které mají svůj obsah a jsou spojovány s hodnocením a pohnutkami k jednání. Jak se člověk zachová k nějaké situaci, může být předem připravené vzhledem k fyziologickému stavu jedince. Fyziologický stav jedince ukazuje na připravenost k různému způsobu reagování či útlumu. Jedná se o takzvané nabuzení či připravenost jedince k různému způsobu reagování či útlumu (Vágnerová,

2010). Nabuzení popisuje Nakonečný (2015) jako aktivaci. Aktivace je úroveň vzrušení, které umožňuje správnou funkci organismu. Aktivace úzce souvisí s výkony. Při plnění těžkých úkolů se aktivace pohybuje na nižší úrovni aktivace. Naopak při lehčích úkolech se aktivace pohybuje ve vyšších úrovních aktivace.



Obrázek 5 - Schéma vztahu mezi úrovní vzrušení a výkonem (Nakonečný, 2015)

Emoce mohou být determinantem, který působí na konečný výkon jedince. Jedinec, který je emočně vyspělý a dokáže své emoce regulovat, může dosahovat lepších výsledků v jeho sportovním odvětví. Naopak sportovec, který nebude emocím věnovat čas, nemusí podat svůj nejlepší výkon. Sami sportovci by měli dbát na svoji emoční stabilitu, která může být rozhodující při výkonu v náročných situacích, s kterými se sportovec setkává. Jelínek (2019) popisuje, že jedinec potřebuje mít nastavenou schopnost řízení vlastních emocí, aby nebyl v jeho následném výkonu negativně ovlivněn. Fyziologická reakce člověka na podnět je ovlivněna intenzitou a charakterem emočního podnětu. Tyto reakce se mění u každého člověka individuálně. U někoho může výška vyvolat pocit strachu, naopak někdo může výšky vyhledávat, neboť mu dodává pocit adrenalinu (Vágnerová, 2016).

Nakonečný (1996) popisuje emoce v souvislosti s motivací jedince, neboť se navzájem doplňují a podílí se na konečném výsledku činnosti. Emoce podporují motivaci a udávají směr, jakým se bude chování daného jedince vyvíjet. Pokud je člověk ovlivněn negativní emoci, která na něj při určité činnosti působí, může být ovlivněn na výsledku určité aktivity. Negativní emoce (např. strach) připravují tělo na reakce proti negativním vlivům. Znamená to tedy, že tělo se snaží zátěžovou situaci zvládnout. Při strachu má člověk tendenci uniknout

nebo se proti němu bránit. Dle toho, jak je člověk na tuto zátěžovou situaci připraven, se liší jeho obrana (Vágnerová, 2016).

2.7 MOTIVACE

„Sportovec nemůže utíkat s penězi v kapsách. Musí běžet s nadějí v srdci a se sny v hlavě.“
(Emil Zátopek v Blažej, 2019, s. 8).

Slovo motivace pochází z latinského slova *movere*, které znamená hýbat se nebo pohyb (Helus, 2011; Řičan, 2005). Motivace působí nejen na aktuální stav jedince, ale působí i dlouhodobě. Motiv se dle Heluse (2011) skládá ze dvou činitelů. První uvádí potřebu, která je úplným základem motivu. Každý má potřebu hladu nebo žízně, kterou potřebuje uspokojit, to je potřeba primární. Druhým činitelem je incentiva neboli popud, který působí na sekundární potřeby a jejich vyvolání a směrování. Tyto činitele se liší, zda jsou vnitřní nebo vnější. Pocit hladu a potřeba ho uspokojit, je motivací vnitřní. Naopak potřeba koupit si něco, když nemám hlad, ale chuť, je motivace vnější. Motivy jsou tedy podněty, které slouží k určité aktivitě, která se zaměřuje na nějaký cíl, a tím se snaží udržovat aktivitu na nějakém stupni. Motivy mohou být vědomé i nevědomé. Mohou ovlivnit jednání a chování člověka v určité činnosti (Vágnerová, 2016).

„Motivace (motivation) je proces usměrňování, udržování a energetizace chování, které vychází z biologických zdrojů, pojem motivace je v psychologii zatím značně nejednotný, nejčastěji chápán jako intrapsychický proces zvýšení nebo poklesu aktivity, mobilizace sil, energetizace organismu, projevuje se napětím, neklidem, činnostmi směřujícími k porušení rovnováhy, zaměření motivace se uplatňuje osobnost jedince, jeho hierarchie hodnot i dosavadní zkušenosti, schopnosti a naučené dovednosti, za nežádoucí motivaci jsou považovány strach, úzkost, bolest aj.“ (Hartl a Hartlová, 2000, s. 328).

Motivaci definuje Cakirpalongu (2012) jako proces spouštění, zaměření a regulace aktivity člověka na odpovídající objekty a cíle. Motivaci spouští motiv, který lidskou činnost nějak řídí a reguluje.

Plháková (2004) popisuje motivaci jako intrapsychické a dynamické síly, které aktivizují a směřují chování a prožívání, pokud chceme změnit aktuální stav, který je pro nás neuspokojivý, nebo protože chceme dovršit něčeho pozitivního. Motivace je tedy buď vložení síly proto, abychom dosáhli našeho cíle, nebo abychom minimalizovali něco nepříjemné a zároveň si udrželi psychickou rovnováhu.

Dle Vágnerové (2016) je motivace propojena s emocemi. Emoce působí na celý proces motivace a ovlivňuje její délku trvání. Emoce řídí motivaci a její průběh.

Blažej (2019) definuje motivaci jako proces, který ovlivňuje sílu, zaměření a trvání chování. Motivace chce po jedinci, aby dosáhli nějakého cíle, přičemž na něj můžou působit vnější i vnitřní vlivy. Hartl a Hartlová (2000) popisují, že při motivaci dochází k nárůstu nebo poklesu aktivity, při které může docházet k poruše rovnováhy vlivem napětí a neklidu, neboť je determinují vnější a vnitřní vlivy.

Motivaci definuje Helus (2011) jako činitele, kteří aktivizují organismus k reagování, chování, jednání, a které vedou k dosažení cíle či uspokojení. Motivace může být důvodem, proč určitým způsobem jednáme.

V Pedagogickém slovníku (Průcha, 2009) najdeme definici motivace, která zahrnuje soubor vnějších i vnitřních faktorů. Tyto faktory ovlivňují lidské chování následovně:

- vzbuzují, aktivizují, dodávají energii lidskému jednání a prožívání,
- zaměřují určité jednání a prožívání daným směrem,
- řídí průběh jednání a způsob dosahování výsledků,
- ovlivňují způsob nereagování na jedincovo jednání a prožívání, dále na jeho vztahy k ostatním lidem a ke světu.

S motivací se setkáme ve sportovním odvětvím velmi často. Sportovci jsou svými trenéry motivováni k lepším výkonům a výsledkům. Motivace je vedena k dodržování pravidel. Trenéři motivují k pozitivnímu přístupu při tréninkových jednotkách. K tomu všemu jsou zapotřebí motivující slova, která mohou jedince hnát k maximalizaci ve výkonu. Pokud je jedinec vnitřně motivován, nebude mít problém s kritikou a zvládne ji korigovat. Jestliže jsou jedinci nespokojeni se svým výkonem, klesá i jejich motivace se zase v nadcházejícím úkolu zlepšovat (Jelínek, 2019). Když je sportovec ovlivněn vnějšími podněty, dochází k ovlivnění jednání a chování jedince v určité činnosti (Vágnerová, 2016).

2.7.1 DRUHY MOTIVACE

Helus (2011) dělí motivaci na **vnitřní**, **vnější** a **amotivaci**.

Motivace **vnější** se týká přesných podnětů, které člověka ovlivňují. Jsou to tedy podněty z vnějšího prostředí, které přímo ovlivňují jedince. Může to být pochvala nebo něco hmatatelného. **Vnitřní** motivace pochází z člověka samotného a to v podobě hladu, žízně,

ale i jeho cíle, představ a touhy po něčem konkrétním. Člověk dělá něco pro radost a vykonává určité činnosti, například sportování, pro své uspokojení. Vnitřní motivace člověka vede ke zlepšování v dané činnosti a soutěživosti být lepší. Pokud u někoho přebývá motivace vnitřní, je větší pravděpodobnost, že si činnosti lépe zapamatují a budou mít lepší schopnost učení se (Helus, 2011; Lokša, Lokšová, 1999).

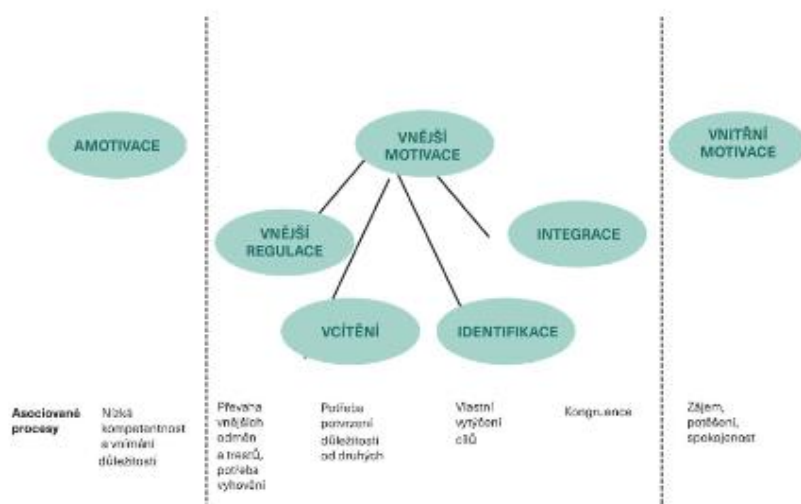
Plháková (2008) připisuje vnitřní motivaci přirozenou lidskou vyhledávat novost a rozptýlení. Vnitřní motivace nám dodává schopnost řešit problémy, překonávat překážky, zvládat obtížné úkoly a řídit si svůj vlastní život. Vnitřní motivace řídí jedince bez ohledu na vnější odměnu či trest. Vnitřní motivace k aktivitě musí vyplývat z toho, že to jedince baví.

Výzkum Petrančuka (2019) zkoumal, jak může vnější motivace ovlivnit sportovce a jeho výkon. Použil k tomu 10 odborných článků, v kterých se zaměřil na klíčové slovo „vnější motivace“, „sportovci“ a „výkon“. V diskuzi popisuje, že z použitých článků může vyhodnotit, že vnější motivace může pozitivně i negativně ovlivnit výkon u sportovce.

Při vnější motivaci je jedinec poháněn vnějším podnětem. Podnětem v tomto případě může být rodič, trenér nebo kamarádi, odměna nebo trest. Vnější motivace může být krátkodobá i dlouhodobá. Člověk bude motivován pochvalou v určitý moment, ale může mít také nějaký dlouhodobý cíl, kterého chce dosáhnout. Motivace vnější ovlivňuje člověka vnějšími faktory, které mohou také motivaci snižovat a finální výsledek ohrozit, neboť může být k výsledku nucen, tlačěn (Hartl, Hartlová, 2000; Lokša, Lokšová, 1999).

Vnější motivaci popisuje Plháková (2004) jako činnost, za kterou dostává jedinec odměnu a je tedy vnějšími vlivy ovlivněn.

Amotivací rozumíme nezájem či minimální známky zájmu jedince o činnost. Amotivace vzniká, pokud jsou lidé nuceni do určité činnosti proti jejich vůli, a tím dochází k nechuti a nezájmu. V oblasti pohybové aktivity by se amotivace neměla objevovat, bohužel se ale v některých situacích objevuje (Helus, 2011).



Obrázek 6 – Klasifikace lidské motivace (Deci, Ryan, 1985 v Helus, 2011).

Motivace k určitému výkonu závisí na determinantech, které jsme si výše uvedly. Vnější motivace sportovce je velkým motivačním prvkem, avšak může ovlivnit vnitřní motivaci jedince. Několik studií poukazuje na to, že ženy jsou méně soutěživé a méně riskují ve sportovním hledisku. Ukázalo se, že muži dokážou být více namotivováni pro určitý výkon oproti ženám (Deaner a kol, 2016; Croson, Gneezy, 2009). Rozdíl mezi vnitřní a vnější motivací byly popsány ve studii Bollók a kol (2011), kde ženy vykazovaly přednost před vnější motivací, například od trenéra, naopak muži prokazovali vliv soutěživosti a snahy dosáhnout cíle, tedy byli ovlivněni spíše vnitřní motivací.

Nejen sportovci, ale i amatérští sportovci, jsou motivováni k dosažení svých cílů a mají potřebu zlepšovat se ve svých výkonech. Výkonová motivace není pouze v dosahování úspěchu, ale zaměřuje se také na vyhnutí se neúspěchu. Plháková (2004) popisuje výkonovou motivaci jako vykonávání úkolů na určité úrovni a snaží se řídit dle standardů dobrého výkonu. Člověk má tedy potřebu dosáhnout dobrého výsledku, chce dosáhnout určitého úspěchu a především se vyhnout neúspěchu. V některých situacích může jít ale také o vyhnutí se úspěchu. Může se jednat o situace, kdy je potřeba vyhnout se zátěži a také zodpovědnosti, která může nastat při dosažení a udržení si dobrých výsledků (Plháková, 2004).

Motivace k výkonu se liší vlivem síly motivu výkonu k úspěchu a naopak strachu z neúspěchu. Pokud má jedince větší strach z neúspěchu, tím se jeho šance na úspěch snižuje (Nakonečný, 1996).

3 CÍL, ÚKOLY, VÝZKUMNÁ OTÁZKA, HYPOTÉZY

3.1 CÍL

Cílem diplomové práce je ověřit vliv přímého verbálního primingu na jedince při výkonu v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce.

3.2 ÚKOLY

- Formulovat vhodně přímý verbální priming.
- Zvolit výzkumný soubor pro provedení šetření.
- Posoudit vliv rozdílného přímého verbálního primingu.

3.3 VÝZKUMNÁ OTÁZKA

K dosažení cíle diplomové práce byla určena výzkumná otázka:

„Ovlivní přímý verbální priming výkon jedince v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce?“.

3.4 HYPOTÉZY

Na základě stanoveného cíle diplomové práce stanovuji následující hypotézy:

H1: Přímý verbální priming významně ovlivní výkon v testu rovnováhových předpokladů na vyvýšené podložce.

H2: Výkon v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce bude významně horší u mužů než u žen.

4 METODIKA PRÁCE

4.1 VÝZKUMNÝ SOUBOR

Výzkumný soubor tvořilo 142 probandů, z toho 83 mužů a 59 žen. Skupina osob, která byla vybrána pro tento výzkum, se skládala ze studentů Fakulty pedagogické Západočeské univerzity v Plzni. Kritériem výzkumného souboru bylo studium oborů tělesná výchova a sport a tělesná výchova se zaměřením na vzdělání. Základní soubor byl složen z prvního až pátého ročníku pedagogického studia tělesné výchovy a sportu. Testované osoby (dále jen TO) nesměly předem vědět, že se výzkum jedná primingu, aby nedošlo k ovlivnění validity testu. Testování probíhalo v období od listopadu do prosince 2022.

Věk testovaných osob se pohyboval mezi 19 – 24 lety ($\pm 20,9$). Všichni probandi museli projít talentovou přijímací zkouškou, aby byla zajištěna homogenita testované skupiny. Probandi byli vybráni dle jejich dobrovolného rozhodnutí a dostupných možností. Výběr probandů byl náhodný. Před zahájením testování byla každá TO seznámena s průběhem testování. Každý student poskytl písemný souhlas s použitím naměřených dat do diplomové práce. Student mohl kdykoli testování ukončit, aniž by sdělil důvod ukončení a výzkumného šetření se nemusel dále účastnit.

Každý proband měl pouze jeden pokus. Testování probíhalo nejprve pretestem na kladince na zemi, poté probíhal posttest na vyvýšené podložce. Zvolená hranice měření TO bylo 60s výdrže na kladince na zemi a 60s výdrže na kladince na vyvýšené podložce.

Výzkumný soubor byl náhodně rozdělen do tří skupin dle rozdílných persvazivních slov, které jim byli v průběhu posttestu sdělovány. První skupinu tvořilo 46 osob, z toho 27 mužů a 18 žen, na které bylo působeno pozitivním primingem (pozitivními persvazivními slovy). Druhou skupinu tvořilo 48 osob, z toho 28 mužů a 20 žen. Těm byly předávány informace, které měly probanda negativně ovlivnit na jeho výkonu v rovnováhovém testu. Poslední skupina byla kontrolní skupina, kterou tvořilo 48 osob, z toho 27 mužů a 21 žen. V této skupině nebyl použit žádný přesvědčovací motiv, který by výsledek testu měl ovlivnit.

N = 142	Ženy	Muži
Počet	59	83
%	41,5	58,5

Tabulka 2 – Výzkumný soubor

4.2 TESTOVACÍ PROSTOR

Testování probíhalo pro všechny stejně, za neměnných podmínek. Celý testovací průběh byl uskutečněn ve speciálně upravené místnosti pro testování Centra tělesné výchovy a sportu Fakulty pedagogické Západočeské univerzity v Plzni. Za celý průběh testování byly v místnosti neměnné podmínky, aby testování probíhalo pro všechny stejně. V místnosti se nacházel pouze examinátor a osoba, která se účastnila testování, aby nedošlo k narušení průběhu testování. Každý proband podepsal souhlas s využitím jeho informací do diplomové práce.

Místnost byla vždy stejně osvětlena a pravidelně větrána, aby nedošlo k ovlivnění probanda. V místnosti se nacházeli dvě dřevěné lavice a židle. Jedna z lavic sloužila pro podpis souhlasu o zpracování údajů. Druhá lavice sloužila k testování rovnováhových předpokladů na vyvýšené podložce. Lavice měla rozměry 120 x 50 cm a její výška byla 76 cm. Na zemi se nacházela kladinka. Kladinka byla 100 cm dlouhá, 4 cm vysoká a na šířku měla 3 cm.



Obrázek 7 – Testovací prostor a lavice (zdroj: vlastní)



Obrázek 8 – Kladinka (zdroj: vlastní)

4.3 PRŮBĚH TESTOVÁNÍ

Před zahájením každého testu byl proband požádán o podepsání souhlasu pro použití jeho dat k danému výzkumu. Poté byl proband seznámen s průběhem testování. Proband byl seznámen s pretestem, o posttestu na vyvýšené podložce nebyl obeznámen. Celé testování probíhalo bez obuvi. Před pretestem i posttestem nebyla možnost si zkusit rovnováhu na kladince. Každé TO byl popsán průběh testování. Předem si mohli zvolit, jakou nohou budou stát vpřed na kladince. Tento postoj museli použít i při posttestu na vyvýšené lavici. Obě nohy se musely dotýkat kladinky. TO se kladinky dotýkala pouze nohama.

Pretest byl prvním a posledním pokusem pro TO na kladince na zemi. Pretest i posttest byl s časovým limitem 60 sekund. Pokud TO dosáhla časového limitu 60 sekund, test byl ukončen. Pretest byl zahájen, když se TO nedotýkala země a stála ve stoji měrném, tedy špička zadní nohy se dotýká paty nohy, která je vpředu. Pretest byl ukončen, pokud TO neudržela rovnováhu a dotkla se země. Po ukončení pretestu byl proband vyzván k posttestu, který probíhal na kladince na vyvýšené podložce. Proband byl předem obeznámen s informací, jak má průběh testování na vyvýšené podložce probíhat. Jako při pretestu, ani zde neměl proband možnost si rovnováhu vyzkoušet předem. Posttest začal, když se TO nedotýkala nohama lavice. Pokud se TO dotkla lavice, test byl ukončen. Proband byl požádán, aby informace ohledně testování neříkal ostatním studentům, kteří se mohli testování později také zúčastnit. Naměřená data jsme zapisovali do excelové tabulky, ve které byla dále zpracována.

4.4 ZPŮSOB PERSVAZE

Pervazivní slova byla předávána slovní formou. Dále studentovi byly sděleny informace o průběhu testování. Cílem probanda bylo vydržet co nejdéle při rovnováhovém testu na kladince. Poté, co byl student informován, mohl dle svých možností začít pretest na kladince na zemi. Začátek měření udávala TO sama, když se oběma chodidly dotýkala kladinky. Když se TO nedotýkala země, byly spuštěny stopky. Měření pretestu skončilo, pokud se TO dotkla země, tedy neudržela rovnováhu. Dle výběru skupiny TO byly předávány různé typy persvaze. Examinátor používal pouze slovní formu předávání informací. Examinátor měl k dispozici text se slovy, které byly určeny k persvazi. Vytisknutý text nepoužíval, pouze se držel předem daných slov. Používala se vždy stejná slova, která byla studentovi předávána v průběhu testování, aby bylo dodrženo objektivní předání informace.



Obrázek 9 – Proband při pretestu (zdroj: vlastní)

Persvazivní slova byla použita vždy v situaci, při které měl být proband ovlivněn na jeho výkonu. Tato slova byla použita při posttestu na vyvýšené podložce. Pozitivní persvazivní slova měla probanda motivovat k lepšímu výkonu. Naopak negativní slova měla probanda ovlivnit k horším výsledkům.

Probandi byli rozděleni do tří skupin. Dvěma ze tří skupin byly předávány persvazivní slova, která měla ovlivnit výkon probanda pozitivně či negativně.



Obrázek 10 – Proband při posttestu (zdroj: vlastní)

Pro první skupinu, u které byly použity pozitivní persvazivní slova, byly použity během posttestu následující fráze: „Pojď, to zvládneš!“, „Ještě chvíli vydrž, je to lepší výkon, než dole.“, „Nevzdávej to, jsi lepší než tvoji spolužáci“. Probandi měli pociťovat motivaci k lepšímu výkonu. Při negativní persvazi byl proband ovlivňován frázemi: „Asi to nemá cenu, lepší už to nebude.“, „Je vidět, že máš s rovnováhou problémy.“, „Rovnováhu jsi asi nikdy netrénoval.“, „Vypadá to, že brzy spadneš.“. Probanda měla slova ovlivnit k horšímu výkonu, popřípadě ho demotivovat k delší výdrži na kladince. Poslední skupina byla kontrolní, která nebyla ovlivněna danými persvazivními slovy. Tato skupina byla pouze informována o průběhu testu.

5 INTERPRETACE VÝSLEDKŮ

Probandi byli rozděleny do tří skupin. Postupně popíši každou skupinu zvlášť a poté je budu zpracovávat společně. Data byla zapisována do excelových tabulek. K posouzení normality naměřených dat jsme využili Shapirův – Wilkův test normality. Získaná data vykazovala nenormální rozložení. Pro zpracování naměřených dat by použita neparametrický ANOVA testu, a to Kruskal Wallisův test, který používáme pro posouzení rozdílů mezi dvěma nebo více nezávislými skupinami. Hladinu statistické významnosti jsme určili $\alpha = 0,05$. Dále jsme využili pro vyhodnocení získaných dat deskriptivních statistik, např.: maximální a minimální hodnotu, průměry, a směrodatné odchytky naměřených hodnot.

Pro posouzení věcné významnosti rozdílů mezi dvěma skupinami bylo využito Cohenovo D. Věcná významnost je hodnocena jako vysoká ($d = 0,8$), střední ($d = 0,5$) nebo nízká ($d = 0,2$).

U naměřených dat jsme se soustředili především na výsledky testu na vyvýšené podložce, kde probíhal priming vlivem persvazivních slov. Porovnávali jsme data mezi skupinami a pohlavími.

5.1 KONTROLNÍ TESTOVACÍ SKUPINA – BEZ PERSVAZE

Ve skupině, která neměla působení persvazi, bylo naměřeno 48 jedinců. Testování se zúčastnilo 27 mužů a 21 žen.

Tato skupina nebyla ovlivněna pervazivními slovy v průběhu testu. Skupina TO byla seznámena s průběhem testování, ale během průběhu posttestu na ně nebyla použita žádná persvazivní slova. Dle průměru výkonů můžeme vidět, že došlo k mírnému zhoršení výkonu.

Výkon	Průměr
Dole	14,35
Nahoře	12,83

Tabulka 3 – Kontrolní skupina – dole / nahoře

5.2 TESTOVACÍ SKUPINA – POZITIVNÍ PERSVAZE

Skupina, která byla ovlivněna pozitivními persvazivními slovy, se skládala ze 46 probandů. Tvořilo ji 27 mužů a 18 žen.

Tato skupina byla v posttestu ovlivňována předem danými pozitivními persvazivními slovy. Celkově nedošlo ke zlepšení výsledku u TO dle průměru v tabulce č. 4. Persvazivní slova nepůsobila předpokládaným vlivem, aby byl výkon rovnováhového testu ovlivněn k lepším hodnotám. Ani polovina TO nedosáhla zlepšení při rovnováhovém testu.

Výkon	Průměr
Dole	17,22
Nahoře	16,27

Tabulka 4 – Pozitivní skupina – dole / nahoře

5.3 TESTOVACÍ SKUPINA – NEGATIVNÍ PERSVAZE

Negativní persvaze působila na skupinu 48 probandů. Tuto skupinu tvořilo 28 mužů a 20 žen.

Tato skupina probandů byla během posttestu ovlivňována negativními persvazivními slovy. V této skupině se objevil rozdíl mezi výsledky dle našeho záměru, tedy TO byli ovlivněni k horším výsledkům. Ke zhoršení došlo u 31 ze 48 probandů.

Výkon	Průměr
Dole	18,78
Nahoře	14,79

Tabulka 5 – Negativní skupina – dole / nahoře

5.4 VYHODNOCENÍ VÝSLEDKŮ

5.4.1 ROZDÍLY V PARAMETRECH VÝKONU DLE POHLAVÍ

V našem případě jsme porovnávali především rozdíl hodnot dole / nahoře ve skupinách a porovnávali jsme hodnoty rovnováhového testu nahoře. Dle výsledků, které jsou vidět v tabulce č. 7, nebyla zjištěna žádná statistická významnost mezi pohlavími. Výsledky neukázaly žádný významný rozdíl rovnováhového testu v počtu žen a mužů. Můžeme tedy vyhodnotit, že nezáleží na počtu žen a mužů ve výzkumném vzorku rovnováhového testu. Pokud bychom se zaměřily na průměrné hodnoty u žen a mužů, zjistili bychom, že ženy dosahovaly vyšších naměřených hodnot, viz tabulka č. 6. I přes tyto rozdíly nebyla nalezena statistická významnost.

Výkon	Průměr muži	Průměr ženy
Dole	12,48	22,78
Nahoře	13,47	16,23

Tabulka 6 – Průměr mezi pohlavím v celém souboru - dole / nahoře

Pokud bychom se podívali na tabulku č. 7, vidíme, že naměřené hodnoty mezi pohlavím v rovnováhovém testu nahoře nejsou statisticky významné. Tuto hodnotu jsme zjistili Mann – Whitney U testem, který porovnával pouze dvě nezávislé skupiny.

Výkon	p
Nahoře	0,249

Tabulka 7 – Statistická významnost dle pohlaví - nahoře

5.4.2 ROZDÍL V PARAMETRECH VÝKONU DLE SKUPIN

V porovnání mezi všemi skupinami nebyla nalezena statistická významnost. Tyto hodnoty nalezneme v tabulce č. 8, která ukazuje statistickou významnost mezi skupinami dole a nahoře za pomoci Kruskal – Wallisova testu. V rovnováhovém testu se neprokázala statistická významnost v ovlivnění výkonu ani u jedné ze skupin. My se budeme zaměřovat na výkony na vyvýšené podložce, neboť zde probíhal priming pomocí persvazivní komunikace.

Výkon	p
Dole	0,677
Nahoře	0,664

Tabulka 8 – Statistická významnost mezi všemi skupinami - dole / nahoře

Statistická významnost se neukázala v testu Mann-Whitney, který porovnával hodnoty mezi pohlavími dole / nahoře u kontrolní skupiny. Vypočítali jsme dále průměry naměřených hodnot u kontrolní skupiny. Dle tabulky č. 9 můžeme vidět zlepšení průměru u mužů při rovnováhovém testu na vyvýšené podložce (nahore).

Výkon	Průměr muži	Průměr ženy
Dole	10,49	19,30
Nahoře	14,47	10,70

Tabulka 9 – Kontrolní skupina – dole / nahoře

K porovnání jsme použili Wilcoxonův test, který nám neprokázal žádnou statistickou významnost u kontrolní skupiny, viz tabulka č. 10. V našem případě nejsou rozdíly mezi výsledky naměřených dole a nahoře u kontrolní skupiny.

Výkon	p
Nahoře	0,461

Tabulka 10 – Statistická významnost - kontrolní skupina - dole / nahoře

U pozitivní skupiny nebyla nalezena žádná statistická významnost, viz tabulka č. 12. Tabulka č. 11 ukazuje na naměřená data u TO, na které bylo působeno pozitivním primingem. Zjistili jsme, že muži měli lepší výkony, když na ně bylo pozitivně verbálně působeno. Ženy sice celkově dosahovaly vyšších hodnot v rovnováhovém testu, ale jejich výkony vlivem pozitivního primingu klesly.

Výkon	Průměr muži	Průměr ženy
Dole	14,47	20,82
Nahoře	16,05	16,55

Tabulka 11 – Pozitivní skupina – dole / nahoře

Celkově jsme nedosáhly statistické významnosti u výkonu mezi pohlavími v pozitivním primingu na vyvýšené podložce, na což odkazuje tabulka č. 12.

Výkon	p
Nahoře	0,706

Tabulka 12 – Statistická významnost - pozitivní skupina - nahoře

Na negativní skupinu bylo působeno negativními persvazivními slovy, které měli TO ovlivnit k horšímu výkonu na vyvýšené podložce. TO stáli na vyvýšené podložce maximálně 60s za podmínek, kdy na ně bylo působeno negativními pervazivními slovy. Dle naměřených dat v tabulce č. 13 jsme zjistili, že výkony TO na vyvýšené podložce se zhoršily. U negativní skupiny byly naměřeny celkově v průměru nejvyšší hodnoty výdrže v rovnováhovém testování.

Výkon	Průměr muži	Průměr ženy
Dole	12,40	29,03
Nahoře	10,12	22,30

Tabulka 13 – Negativní skupina – dole / nahoře

Dle Mann – Whitney U testu jsme vyhodnotili, že rozdíly mezi pohlavími v působení negativních persvazivních slov nejsou staticky významné, ačkoli se hodnoty po použití negativního primingu snížily.

Výkon	p
Nahoře	0,054

Tabulka 14 – Statistická významnost - negativní skupina – nahoře

Dle Wilcoxonova testu jsme zjistili, že nebyl statisticky významný rozdíl mezi výkonem dole a nahoře. Hodnotu statistické významnosti ukazuje tabulka č. 15.

Výkon	p
Dole / Nahoře	0,105

Tabulka 15 – Statistická významnost bez ohledu na rozdělení do skupin – dole / nahoře

5.4.3 TESTOVÁNÍ HYPOTÉZ

H1: Přímý verbální priming významně ovlivní výkon v testu rovnováhových předpokladů na vyvýšené podložce.

K vyhodnocení naměřených dat jsme využili Kruskal - Wallisův test. Využili jsme tohoto neparametrického testu, abychom porovnali hodnoty mezi naměřenými daty dole a nahoře u rovnováhového testu mezi všemi skupinami.

Dle Kruskal – Wallisova testu jsme nenalezli žádný statisticky významný rozdíl mezi rovnováhovém testem dole a na vyvýšené podložce mezi všemi skupinami.

Výkon	p
Dole	0,664
Nahoře	0,677

Tabulka 16 – Statistická významnost mezi skupinami – dole / nahoře

Dále jsme vypočetli věcnou významnost mezi všemi skupinami, která je 0,08, jak můžeme vidět v tabulce č. 16. Výsledky nedosahují žádné věcné významnosti a nejsou významné pro další srovnávání.

Výkon	d
Nahoře	0,08

Tabulka 17 – Věcná významnost výkonu mezi skupinami – nahoře

Vzhledem k těmto výsledkům, zamítáme hypotézu H1. Přímý verbální priming neovlivnil výkon rovnováhového testu na vyvýšené podložce. Nebyla nalezena žádná statistická významnost ani věcná významnost.

H2: Výkon v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce bude významně horší u mužů než u žen.

Porovnávali jsme hodnoty mezi pohlavím bez ohledu na skupiny. K porovnání rozdílů měření jsme použili Mann – Whitney U test. Tento test byl využit ke srovnání dvou souborů na vyvýšené podložce. Výsledky statistické významnosti jsou popsány v tabulce č. 17. V rovnováhovém testu na vyvýšené podložce u kontrolní skupiny není statistická významnost mezi pohlavím. Výsledky poukazují na to, že není rozdíl ve výkonu žen a mužů na vyvýšené podložce.

Výkon	p
Nahoře	0,461

Tabulka 18 – Statistická významnost mezi pohlavím u kontrolní skupiny - nahoře

Vypočítali jsme pomocí Cohenovo D vzorce věcnou významnost mezi dvěma průměry. Dle tabulky č. 18 jsme dosáhli malé věcné významnosti mezi výkony u žen a mužů. Můžeme zde odkazovat na tabulky 9, 11, 13, které ukazují vyšší naměřený čas na vyvýšené podložce u žen oproti mužům. Není zde ale významný rozdíl, který by se mohl dále prezentovat jako důležitý faktor ovlivnění výkonu v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce.

Výkon	d
Nahoře	0,16

Tabulka 19 – Věcná významnost výkonu mezi pohlavími – nahoře

Vzhledem k výsledkům, které pozorujeme výše, zamínáme hypotézu H2. Hodnoty testování mezi pohlavími byly statisticky nevýznamné, pouze se ukázala malá věcná významnost ve srovnání hodnot u žen a mužů na vyvýšené podložce.

6 DISKUSE

Priming je součástí našeho každodenního života, ačkoli si to ne vždy uvědomujeme. Abychom docílili přímého verbálního primingu, musíme se držet především jednoho pravidla. Jedinec, který je ovlivňován, o tom nesmí vědět. Pokud by toto pravidlo porušilo, nemohl by být priming umožněn.

Efektu primingu jsou vystavováni jedinci na základě určitého stimulu. Tento stimul následně může ovlivnit jedincovo jednání, chování a rozhodování. V praktické části jsme se pokusu efekt primingu vytvořit a pokusili jsme se ovlivnit testovaných jedinců.

K měření vlivu primingu jsme využili rovnováhového testu, který byl použit například ve studiích Carpenter, Frank a Silcher (1999), Davis a kol. (2009), Brown, Polych a Doan (2006). Tyto studie spojoval výzkum na vyvýšené podložce. V různých výškách se snažili probandi udržet rovnováhu. Ve studii Davis a kol (2009) probandi stáli na různě vyvýšené podložce, kde se jim měnily periferní podmínky. Výsledky studie poukázaly na různé reakce testovaných osob, pokud se zvýšila podložka nebo jim bylo znemožněno vidění. Tento faktor neměl významný vliv na posturální stabilitu. Některé studie popisují lepší posturální stabilitu, pokud měli jedinci možnost otevřených očí oproti stavu, kdy jim bylo vidění neumožněno (Schmidt a kol, 2021). To samé platilo u sportovců, kteří měli při testu posturální stability zavřené oči (Thompson a kol, 2017). Posturální nestabilita či nejistota se u jedinců významně nezměnila do výšky 1,6 m. Studie upozorňuje na některé z omezení, kdy proband neměl na dosah zábradlí. Emoce spojené se strachem pádu tak mohly ovlivnit posturální stabilitu. Vliv výšky neovlivnil posturální stabilitu u probandů, naopak emoční stránka jedince měla vliv na posturální kontrolu. Vzhledem k naší studii můžeme říct, že nepřítomnost záchrany z vyvýšené podložky, mohlo ovlivnit posturální stabilitu a zapříčinit rychlejší pád. Brown, Polych a Doan (2006) zkoumali rozdíly u mladších a starších lidí v úzkosti z pádu na vyvýšené podložce. Studie nenašla významné rozdíly ze ztráty rovnováhy a strachu pádu z vyvýšené podložky mezi mladšími a staršími probandy. Vzhledem k této a dalším studiím jsme se rozhodli v naší studii neporovnávat rozdíly mezi probandy na základě věku.

Srovnatelnou výšku podložky jako v naší studii, použil Carpenter, Frank a Silcher (1999) ve svém výzkumu posturální stability na vyvýšené podložce. My jsme v našem výzkumu

použili lavici ve výšce 76 cm. Carpenter, Frank a Silcher použili vyvýšenou podložku o výšce 81 cm. Posturální stabilita probíhala s umístěním polohy těla na okraji podložce nebo od něj. I zde bylo využito snížení zrakového vjemu v jednom z testů. Zde se prokázal vliv zraku na posturální stabilitu. Výška zde ukazovala vliv na výkon probandů. V našem výzkumu jsme se zabývali především ovlivněním jedince na vyvýšené podložce vlivem verbálního primingu. Tabulka č. 8 ukazuje, že naměřená data neukazují na statistickou významnost mezi skupinami na vyvýšené podložce, kde na ně bylo působeno verbálním primingem. Vliv výšky a persvaze zde neukázaly významné hodnoty, které bychom mohli vyhodnotit jako důležité a přínosné k dalšímu využití.

Pozitivní a negativní priming působí na jedincovo rozhodování v různých situacích. My jsme jedince ovlivňovali na vyvýšené podložce při rovnováhovém testu na kladince. Z výsledků v tabulce č. 11 a 13 hodnotíme naměřená data ve skupinách „pozitivní“ a „negativní“ jako statisticky nevýznamná. Vzhledem k těmto výsledkům jsme museli hypotézu H1 zamítnout. Všechny skupiny jsme srovnávali Kruskal – Wallisovým testem, který neshledal žádnou statistickou významnost mezi skupinou dole a nahoře. Tyto údaje najdeme v tabulce č. 15., kde popisujeme statistickou významnost obou skupin. Přímý verbální priming neovlivnil výkon na vyvýšené podložce při rovnováhovém testu v našem výzkumu. Výsledky mohou být ovlivněny tím důvodem, že u některých jedinců nebyla výdrž na kladince dostatečně dlouhá, aby jim byla předána přímá verbální persvaze. Rovnováha TO se pohybovala na nízké časové úrovni, proto nebyl prostor pro použití verbálního primingu v některých případech.

Fredrikson et al. (1996) popsal ve své studii, že je rozdíl mezi pohlavími, pokud se jedná o strach z výšky. Studie vyhodnotila výsledky od 704 respondentů. Studie probíhala metodou dotazníkového šetření. Rozdíl mezi ženami a muži se objevoval v oblasti strachu z výšek, kde výsledky ukázaly větší strach z výšek u žen oproti mužům. Onofrei a Amaricai (2022) ve své studii zjišťovali rozdíl v posturální stabilitě mezi pohlavím u jedinců mezi 18 – 25 lety. Jejich studie neshledala rozdíly mezi ženami a muži v testu rovnováhy. Posturální stabilitu jedinců ovlivňovala více jejich pravidelná fyzická aktivita a možnost vidění při rovnováhovém testu. Z našich naměřených dat jsme došli k závěru, že v našem výzkumném souboru nebyl žádný statisticky významný rozdíl mezi pohlavím, s odkazem na tabulku č. 16. Tabulka č. 18 ukazuje malou věcnou významnost v rozdílech mezi pohlavími. Malá věcná významnost se u těchto výsledků prokázala u tohoto srovnání. Naměřené hodnoty

vykazují ale pouze malou věcnou významnost, která naznačuje malý rozdíl mezi pohlavím. Nelze výsledky zobecňovat, že pohlaví ovlivňuje hodnoty rizika pádu. V našem výzkumném vzorku nemělo pohlaví vliv na rovnováhový test na vyvýšené podložce. Vzhledem k výsledkům mezi pohlavími jsme zamítli hypotézu H2.

Zhoršená rovnováha se pojí s vyšším věkem, obezitou, ale mohou mít vliv další faktory jako je úzkost či strach jak naznačují studie. Pokud jedinci netrénují rovnováhu pravidelně, jsou ohroženi horší stabilitou na vyvýšené podložce, neboť to u nich vyvolává hrozbu nestability a pádu (Kozinc a kol., 2020; Zemková, 2014; Davis a kol., 2009). Posturální stabilita lze vytrénovat, pokud se jí jedinec věnuje pravidelně a opakovaně (Onofrei a Amaricai, 2022).

Některá omezení této studie mohou být vzhledem k našemu výzkumnému vzorku, který jsme v našem výzkumu měli vybraný. Studie byla zaměřena pouze na studenty 1. až 5. ročníků oboru Tělesné výchovy a sportu a Tělesné výchovy a sportu se zaměřením na vzdělávání na Fakultě pedagogické Západočeské univerzity v Plzni. Z tohoto omezení plyne i výhoda, která je shledána ve velkém množství studentů, kteří se do výzkumu zapojili dobrovolně a dle svého vlastního rozhodnutí.

Celkový vliv na výzkum mohl mít priming, který byl hlavním tématem našeho výzkumu. Priming nemusí vždy jedince ovlivnit a nemůžeme předpokládat zlepšení či zhoršení výkonu u jedince, i když na něho různými persvazivními technikami působíme. Vliv na výsledky TO mohl mít examinátor, který působil verbálním primingem. Verbální priming nemusel být pro jedince natolik přesvědčivý, aby ovlivnil jedincovo výkon v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce.

Vliv primingu se u našich probandů neukázal jako statisticky významný, a proto jsme zamítli obě naše předem dané hypotézy. Výsledky nepřinesly významné rozdíly, ale celkově ukázaly na posturální stabilitu u naměřených studentů. Vyhodnocení naměřených dat by se mohly využít pro další rozšíření studie. Vzhledem ke zmíněným studiím (viz výše), které prokázaly rozdíly mezi fyzicky více a méně aktivními jedinci, bychom studii mohli rozšířit pro srovnání naměřených dat s jiným nesportovně založeným oborem na Fakultě pedagogické Západočeské univerzity v Plzni.

ZÁVĚR

Cílem mé diplomové práce bylo zjistit, zda vlivem přímého verbálního primingu lze ovlivnit výkon v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce. K ovlivnění probandů v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce bylo využito předem daných pervazivních slov, které byly pozitivně či negativně zabarveny. Dále jsem se snažila zjistit, zda najdeme rozdíly rovnováhy na vyvýšené podložce mezi pohlavím.

Vzhledem k výsledkům, které jsme u naměřených hodnot zjistili, můžeme pronést, že jsme nedosáhly žádných statisticky významných výsledků. Zajímavé výsledky přinesly pouze hodnoty u negativní skupiny, kde bylo na probandy působeno negativními persvazivními slovy. Ve srovnání s ostatními skupinami, výsledky u negativní skupiny ukázaly zhoršené hodnoty při rovnováhovém testu na vyvýšené podložce u mužů i žen, pokud na ně bylo působeno negativními persvazivními slovy. Vliv přímého verbálního primingu ale neovlivnil výkon TO v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce, aby dosahoval statisticky významných hodnot. Předem určenou hypotézu H1 tímto zamítáme, neboť se nepotvrdila

Zkoumali jsme rozdíly mezi pohlavím v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce. Z dat, které jsme naměřili, můžeme vyhodnotit, že nejsou statisticky významné rozdíly mezi ženami a muži v rovnováhových schopnostech na vyvýšené podložce. Ženy sice dosahovaly delších výdrže při rovnováhovém testu na vyvýšené podložce, ale nedosahovaly takových hodnot, aby byla pro naše výsledky statisticky významná. Našli jsme pouze malou věcnou významnost u rozdílů mezi pohlavím v testu rovnováhy na vyvýšené podložce. Hypotézu H2, kterou jsme si předem zvolili, je zamítnuta a nepotvrdila se.

Výsledné hodnoty nepřinesly statisticky ani věcně významné výsledky, mohli bychom ale do budoucího výzkumu rozšířit vzorek testovaných, kde by mohl být předpoklad nárůstu statistické i věcné významnosti. Věcná významnost poukazuje využití výsledného zjištění v praxi. Věcná významnost nebyla v našem souboru vysoká, proto nepředpokládáme, že výsledky budou dále využitelné.

Přímý verbální priming nedosáhl významných hodnot v tomto výzkumu. Důvodem může být vybraný soubor studentů, kteří mají tělesný předpoklad k lepším pohybovým schopnostem, neboť byli vybráni vlivem talentové přijímací zkoušky. Vliv na výsledky

mohla mít zkušenost sportovců s odolností proti negativnímu působení, které na ně působí při sportovních výkonech, tzn. persvaze od protihráčů, amotivace, pervaze od trenérů. Výzkumný vzorek by se mohl dále rozšířit o hodnoty nesportovců, kde by se mohl statisticky porovnat výkon sportovců a nesportovců v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce. Vzhledem k mírnému zhoršení výsledků u probandů, kteří byli ovlivněni negativně, bychom mohli přímý způsob persvaze aplikovat v pedagogické praxi, kde bychom dále mohli zjišťovat, zda se hodnoty u jedinců mění k horšímu či ne.

RESUMÉ

Tato diplomová práce se zabývala vlivem přímého persvazivního primingu na výkon jedince v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce. Teoretická část byla zaměřena na témata, která se pojila k našemu výzkumu v části praktické. Popisovali jsme priming, komunikaci, posturální stabilitu, rovnováhu a emoce. V praktické části jsme popisovali výzkumný soubor, který se skládal ze 142 probandů. Dále jsme popisovali průběh testování a způsob persvaze. Hlavní součástí metodické části byla interpretace naměřených výsledků a jejich vyhodnocení. Výsledná data neukázala žádné statisticky významné hodnoty v přímém verbálním primingu v rovnováhovém testu na vyvýšené podložce. V porovnání pozitivního a negativního primingu, nám vyšla věcná významnost u negativní persvaze. Vliv negativního primingu měl malý vliv na posturální stabilitu na vyvýšené podložce.

SUMMARY

This thesis discussed the effect of direct persuasive priming on an individual's performance in a balance test on an elevated mat. The theoretical part focused on the topics that related to our research in the practical part. We described priming, communication, postural stability, balance and emotion. In the practical part we described the research sample, which consisted of 142 probands. We also described the testing procedure and the persuasion method. The main part of the methodological part was the interpretation of the measured results and their evaluation. The resulting data showed no statistically significant values in the direct verbal priming in the balance test on the elevated mat. In the comparison of positive and negative priming, we found substantive significance in negative persuasion. Negative priming had little effect on postural stability on the raised platform.

SEZNAM LITERATURY

ABRAHAMOVA, Diana; HLAVAČKA, F. Age-related changes of human balance during quiet stance. *Physiological research*, 2008, 57. p. 957-964. ISSN 08628408.

BARGH, J. A., CHAIKEN, S., RAYMOND, P., HYMES, C. The automatic evaluation effect: Unconditionally automatic attitude activation in a pronunciation task. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1996, 32, 104–120.

BLATNÝ, M. *Psychologie osobnosti: hlavní témata, současné přístupy*. Praha: Grada, 2010. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-3434-7.

BOLLÓK, S., TAKÁCS, J., KALMÁR, Z., DOBAY, B. External and internal sport motivations of young adults. *Biomedical Human Kinetics*, 2011, 101 – 105.

BOUCHER, François, et al. Childhood obesity affects postural control and aiming performance during an upper limb movement. *Gait & posture*, 2015, 42.2: 116-121

BRAUN, K. A. Postexperience advertising effects on consumer memory. *Journal of Consumer Research*, 1999, 25(4), 319-334

BURSOVÁ, M. *Kompenzační cvičení*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 196 s. ISBN 80-247-0948-1.

BURSOVÁ, M., VOTÍK, J. *Přehled metod stimulace motorických schopností*. 2.vyd. Plzeň: Západočeská univerzita, 1996. 77 s. ISBN 80-7043-202-0.

CAKIRPALOGLU, P. *Úvod do psychologie osobnosti*. Praha: Grada, 2012. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-4033-1.

CARPENTER, M., FRANK, J., SILCHER, C. Surface height effects on postural control: a hypothesis for a stiffness strategy for stance. *J Vestib Res*. 1999;9(4):277-286.

CECCIO, J. F. *Book Reviews : Persuasive Communication, Fourth Edition*. Erwin P. Bettinghaus and Michael J. Cody. New York, NY: Holt, Rinehart and Winston, 1987. 286 pages. *The Journal of Business Communication* (1973), 1987, 25(1), 97–98. <https://doi.org/10.1177/002194368802500107>

CROSON, R., GNEEZY, U. Gender Differences in Preferences. *Journal of Economic Literature* 47 (2009): 448-474.

ČECHOVÁ, M. Čeština - řeč a jazyk. 3., rozš. a upr. vyd. Praha: SPN - pedagogické nakladatelství, 2011. ISBN 978-80-7235-413-9.

ČELIKOVSKÝ, S. a kol. Antropomotorika pro studující tělesnou výchovu. 1. vyd. Praha: SPN, 1979. 260 s. ISBN neuvedeno.

DAVIS, J., CAMPBELL, A., ADKIN, A., CARPENTER, M. The relationship between fear of falling and human postural control. *Gait Posture*. 2009;29(2):275-279. doi:10.1016/j.gaitpost.2008.09.006

DEANER, R. O., BALISH, S. M., LOMBARDO, M. P. Sex differences in sports interest and motivation: An evolutionary perspective. *Evolutionary Behavioral Sciences*, 2016. 10(2), 73–97.

DĚDINA, J., ODCHÁZEL, J. Management a moderní organizování firmy. Praha: Grada Publishing, 2007. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2149-1.

DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace. Praha: Grada, 2001. Expert (Grada). ISBN 80-7169-988-8.

DEVITO, J. A. Základy mezilidské komunikace. Praha: GradaPublishing, 2008.

DIDOMENICO, A., GIELO-PERCZAK, K., MCGORRY, R., CHANG, CH. Effects of simulated occupational task parameters on balance. *Appl Ergon*. 2010;41(3):484-489. doi:10.1016/j.apergo.2009.10.004

DYLEVSKÝ, I. Funkční anatomie. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-3240-4.

EDER, A., LEUTHOLD, H., ROTHERMUND, K., SCHWEINBERGER, S. Automatic response activation in sequential affective priming: an ERP study. *Soc Cogn Affect Neurosci*. 2012;7(4):436-445. doi:10.1093

FELTZ, D. Self-confidence and sports performance. *studies*, 2007, 33.41: 50-66.

FREDRIKSON, M., ANNAS, P., FISHER, H., WIK, G. Gender and age differences in the prevalence of specific fears and phobias. *Behav Res Ther.* 1996;34(1):33-39. doi:10.1016/0005-7967(95)00048-3

GÁLIK, S. *Psychologie přesvědčování*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2012. ISBN 978-80-247-8121-1.

GREENWALD, A. G. Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, and T. M. Ostrom, *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968.

HARRIS, J., BARGH, J., BROWNELL K. Priming effects of television food advertising on eating behavior. *Health Psychol.* 2009;28(4):404-413. doi:10.1037/a0014399

HARTL, P., HARTLOVÁ, H. *Psychologický slovník*. Praha: Portál, 2000.

HELUS, Zdeněk. *Úvod do psychologie: učebnice pro střední školy a bakalářská studia na VŠ*. Praha: Grada Publishing, 2011. Psyché. ISBN 978-80-247-3037-0.

HIGGINS, E. T. Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133–168). 1996, The Guilford Press.

HIRTZ, P. *Koordinative Fähigkeiten im Schulsport: vielseitig-variationsreich-ungewohnt*. Berlin: Volk und Wissen, 1985

HUANG, M., BROWN, S. Age differences in the control of postural stability during reaching tasks. *Gait Posture.* 2013;38(4):837-842. doi:10.1016/j.gaitpost.2013.04.004

JANISZEWSKI, C. a WYER, R. S. Content and process priming: A review. *Journal of consumer psychology.* 2014, 24(1), 96-118

JANOUSEK, J. *Verbální komunikace a lidská psychika*. Praha: Grada, 2007. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-1594-0.

JELÍNEK, M. *Vnitřní svět vítězů: čím se nejlepší liší od průměrných*. Praha: Grada, 2019. ISBN 978-80-271-0826-8.

JÍLKOVÁ, H. Persvazivní metody v reklamním textu. In *Metody a prostředky přesvědčování v masových médiích: sborník textů z mezinárodní vědecké konference*: Ostrava. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, Filozofická fakulta, 2005.

KAY, A. C., WHEELER, S. C., BARGH, J., ROSS, L. Material priming: The influence of mundane physical objects on situational construal and competitive behavioral choice. *Organizational behavior and human decision processes*. 2004, 95(1), 83-96.

KOHOUTEK, M., HENDL, J., VÉLE, F., HIRTZ, P. *Koordinální schopnosti dětí*. Praha: Univerzita Karlova, 2005. ISBN 80-86317-34-X.

KOLÁŘ, P., LEWIT, K. Význam hlubokého stabilizačního systému v rámci vertebrogenních obtíží. 2005. In *Neurologie pro praxi*. Praha: Klinika rehabilitace, č. 5, s. 270 – 275.

KOLÁŘ, P. et al. *Rehabilitace v klinické praxi*. Praha: Galén, 2009. 713 s. ISBN 9788072626571.

KOUKOLÍK, F. *Jak si lidé hrají?: vědecké eseje z vysílání Českého rozhlasu Leonardo*. Praha: Radioservis, 2009. Leonardo (Radioservis: Český rozhlas). ISBN 978-80-86212-56-2.

KOUKOLÍK, F. *Lidský mozek: [funkční systémy, norma a poruchy]*. 3., přeprac. a dopl. vyd. Praha: Galén, 2012. ISBN 9788072627714.

KOZINC, Ž., LOFER, S., HOFER, C., CARRARO, U., ŠARABON, N.. Diagnostic Balance Tests for Assessing Risk of Falls and Distinguishing Older Adult Fallers and Non-Fallers: A Systematic Review with Meta-Analysis. *Diagnostics (Basel)*. 2020;10(9):667. Published 2020 Sep 3. doi:10.3390/diagnostics10090667

KULIŠŤÁK, P. *Neuropsychologie*. Vyd. 2. Praha: Portál, 2011.

LIANG, H., CHI, S., TAI, T., LI, T., HWANG, Y. Vliv věku na posturální stabilitu měřenou posturografií založenou na sledování virtuální reality a systémem tlakové plošiny. *BMC Geriatr* 22, 506 (2022). <https://doi.org/10.1186/s12877-022-03195-0>

Levy, D. A., Collins, B. E., & Nail, P. R. (1998). A new model of interpersonal influence characteristics. *Journal of social behavior and personality*, 13(4), 715

LOKŠOVÁ, I., LOKŠA, J. Pozornost, motivace, relaxace a tvořivost dětí ve škole. 1. vyd. Praha: Portál, 1999. 199^s. Pedagogická praxe. ISBN 80-7178-205-X.

MATOUŠKOVÁ, I. Kompendium z psychologie. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2009. ISBN 978-80-7265-065-1.

MCLEAN, C., ANDERSON E. Brave men and timid women? A review of the gender differences in fear and anxiety. *Clin Psychol Rev.* 2009;29(6):496-505. doi:10.1016/j.cpr.2009.05.003

MICHALSKA, J., KAMIENIARZ, A., SOBOTA, G., STANIA, M., JURAS, G., SLOMKA, K. Age-related changes in postural control in older women: transitional tasks in step initiation. *BMC Geriatr* 21, 17 (2021). <https://doi.org/10.1186/s12877-020-01985-y>

MIKULÁŠTIK, M. Komunikační dovednosti v praxi. Vyd. 2. Praha: Grada Publishing, 2010.

MĚKOTA, K., BLAHUŠ, P. Motorické testy v tělesné výchově. 1.vyd. Praha: SPN, 1983. 335 s.

MĚKOTA, K., NOVOSAD, J. Motorické schopnosti. Olomouc: Univerzita Palackého, 2005. ISBN 80-244-0981-X.

MELZER, I., BENJUJA, N., KAPLANSKI, J. Postural stability in the elderly: a comparison between fallers and non-fallers, *Age and Ageing*, Volume 33, Issue 6, November 2004, Pages 602–607, <https://doi.org/10.1093/ageing/afh218>

NAKONEČNÝ, M. Obecná psychologie. Praha: Stanislav Juhaňák - Triton, 2015. ISBN 978-80-7387-929-7.

NAKONEČNÝ, M. Psychologie osobnosti. Vyd. 2., rozš. a přeprac. Praha: Academia, 2009. ISBN 978-80-200-1680-5.

NAKONEČNÝ, M. Sociální psychologie. Praha: Academia, 1999. ISBN 80-200-0690-7.

- NAKONEČNÝ, M. Lidské emoce. Praha: Academia, 2000. ISBN 80-200-0763-6.
- ONOFREI, R., AMARICAI, E. Postural Balance in Relation with Vision and Physical Activity in Healthy Young Adults. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2022; 19(9):5021. <https://doi.org/10.3390/ijerph19095021>
- PASTUCHA, D., FILIPČÍKOVÁ, R., MALINČÍKOVÁ, J., BERÁNKOVÁ, J., RIPPLOVÁ, D., HORÁK, S., POPRACHOVÁ, A. Porucha posturální stability jako komplikace dětské obezity. *Profese online*, 2012, 5(1), 20-24. doi: 10.5507/pol.2012.005
- PECH, J. Řeč těla & umění komunikace: [příručka prakticky pro všechny, kteří se chtějí zlepšit v řešení běžných životních situací]. Praha: NS Svoboda, 2009. ISBN 978-80-205-0606-1.
- PERLOFF, R. *Advances in experimental social psychology*, sv.19. New York: Academic Press, 1986. ISBN
- PETRANCHUK, T. The Impact of Extrinsic Motivation on Athletic Performance. *Kinesiology, Sport Studies, and Physical Education Synthesis Projects*, 2019, 94.
- PLHÁKOVÁ, A. *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia, 2004. ISBN 80-200-1387-3.
- PLHÁKOVÁ, A. *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia, 2005. ISBN 80-200-1387-3.
- RUSINA, Robert. *Neurologická klinika FTN a IPVZ, Paměť a její poruchy*, Praha, 2004.
- ŘÍČAN, P. *Psychologie: příručka pro studenty*. Praha: Portál, 2005. ISBN 80-7178-923-2.
- SCHIMDT, D., CARPES, F., MILANI, T., GERMANO, A. Different Visual Manipulations Have Similar Effects on Quasi-Static and Dynamic Balance Responses of Young and Older People. *PeerJ* 2021, 9.
- SCHNEIDEROVÁ, A., SCHNEIDER, M. *Komunikační dovednosti: učební text pro distanční studium*. Vyd. 2., upr. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, 2008. ISBN 978-80-7368-268-2.

- SKELTON, D. Effects of physical activity on postural stability. *Age and ageing*, 2001, 30, 33-39.
- SON, S. Influence of Obesity on Postural Stability in Young Adults. *Osong Public Health Res Perspect*. 2016;7(6):378-381. doi:10.1016/j.phrp.2016.10.001
- SPERBER, R., MCCAULEY, C., RAGAIN, R., WEIL, C. Semantic priming effects on picture and word processing. *Memory & Cognition* 7, 1979, 339-345. <https://doi.org/10.3758/BF03196937>
- STERNBERG, R. Kognitivní psychologie. Praha: Portál, 2002. ISBN 80-7178-376-5.
- STIFF, J., MONGEAU, P. *Persuasive Communication*. 2nd ed. New York: Guilford Press, 2003.
- VAŘEKA, I. Posturální stabilita (I. Část): Terminologie a biomechanické principy. *Rehabilitace a fyzikální lékařství*. 2002, roč. 9, č. 4, s. 115-121. ISSN 12112658.
- VÁGNEROVÁ, M. *Psychologie osobnosti*. Praha: Karolinum, 2010. ISBN 978-80-246-1832-6.
- VÁGNEROVÁ, M. *Obecná psychologie: dílčí aspekty lidské psychiky a jejich orgánový základ*. Praha: Univerzita Karlova, nakladatelství Karolinum, 2016. ISBN 978-80-246-3268-1.
- VÉLE, F. *Kineziologie posturálního systému*. Praha: Karolinum, 1995. ISBN 8071841005.
- VÉLE, F. *Kineziologie*. Praha: Triton, 2006. ISBN 8072548379.
- VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál, 2000. ISBN 80-7178-291-2.
- VYMĚTAL, J. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2008.
- VÝROST, J., SLAMĚNÍK, I. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-1428-8.

THOMPSON, L., BADACHE, M., CALE, S., BEHERA, L., ZHANG, N. Balance Performance as Observed by Center-of-Pressure Parameter Characteristics in Male Soccer Athletes and Non-Athletes. *Sports* 2017, 5, 86.

WINTER, D, PATLA A, FRANK J. Assessment of balance control in humans. *Med Prog Technol.* 1990;16(1-2):31-51.

ZHANG, M., XIUPING, L. From physical weight to psychological significance: The contribution of semantic activations. In: *Journal of Consumer Research*, 2012, č. 38, s. 1063–1075

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 - Model komunikace (DeVito, 2001).....	5
Obrázek 2 - Linerární model komunikace (DeVito, 2001)	6
Obrázek 3 - Interakční model komunikace (DeVito, 2001)	6
Obrázek 4 – Transakční model komunikace (DeVito, 2001).....	6
Obrázek 5 - Schéma vztahu mezi úrovní vzrušení a výkonem (Nakonečný, 2015).....	33
Obrázek 6 – Klasifikace lidské motivace (Deci, Ryan, 1985 v Helus, 2011).	37
Obrázek 7 – Testovací prostor a lavice (zdroj: vlastní).....	40
Obrázek 8 – Kladinka (zdroj: vlastní)	41
Obrázek 9 – Proband při pretestu (zdroj: vlastní).....	43
Obrázek 10 – Proband při posttestu (zdroj: vlastní)	44

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 – Příklady rozdílu mezi persvazí a nátlakem (Gálik, 2012).....	21
Tabulka 2 – Výzkumný soubor	39
Tabulka 3 – Kontrolní skupina – dole / nahoře	45
Tabulka 4 – Pozitivní skupina – dole / nahoře	46
Tabulka 5 – Negativní skupina – dole / nahoře	46
Tabulka 6 – Průměr mezi pohlavím v celém souboru - dole / nahoře.....	47
Tabulka 7 – Statistická významnost dle pohlaví - nahoře	47
Tabulka 8 – Statistická významnost mezi všemi skupinami - dole / nahoře.....	48
Tabulka 9 – Kontrolní skupina – dole / nahoře	48
Tabulka 10 – Statistická významnost - kontrolní skupina - dole / nahoře	48
Tabulka 11 – Pozitivní skupina – dole / nahoře	49
Tabulka 12 – Statistická významnost - pozitivní skupina - nahoře.....	49
Tabulka 13 – Negativní skupina – dole / nahoře	49
Tabulka 14 – Statistická významnost - negativní skupina – nahoře.....	49
Tabulka 15 – Statistická významnost bez ohledu na rozdělení do skupin – dole / nahoře .	50
Tabulka 16 – Statistická významnost mezi skupinami – dole / nahoře.....	50
Tabulka 17 – Věcná významnost výkonu mezi skupinami – nahoře	50
Tabulka 18 – Statistická významnost mezi pohlavím u kontrolní skupiny - nahoře.....	52
Tabulka 19 – Věcná významnost výkonu mezi pohlavími – nahoře.....	52