

Možnosti uplatnenia teórie regulačného súladu pri predikcii dosahovania cieľov

Possibilities of applying the theory of regulatory fit in the prediction of goal achievement

Simona Hirčková

Katedra psychológie, Filozofická fakulta, Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach

Psychologie a její kontexty 13(2), 2022, 5–19
<https://doi.org/10.15452/PsyX.2022.13.0007>



This work is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 International license for non-commercial purposes.



Abstrakt Hlavným cieľom článku je poukázať na možnosti skúmania procesu dosahovania cieľov z pohľadu teórie regulačného súladu. V rámci zdôvodnenia tohto prístupu sú v článku prezentované historicky hlavné teórie dosahovania cieľov, následne sa pozornosť venuje aj motivačnému konštruktú regulačného fokusu, ktorý prepájame s dosahovaním cieľov. Článok pojednáva o výsledkoch výskumov, zaoberajúcich sa tým, ktoré typy dosahovaného cieľa (majstrovské a výkonové ciele priblíženia a vyhýbania) alebo regulačného fokusu (presadzovania sa a prevencie) je možné spojiť s pozitívnejšími dôsledkami, pričom poukazujeme na inkonzistentnosť týchto výsledkov. Hypotéza regulačného súladu sa z tohto pohľadu javí ako jednoznačnejší prediktor úspechu dosahovania cieľov. Jej princíp spočíva v tom, že dosahovaný cieľ je v súlade s vhodným regulačným fokusom. V závere článku sú navrhnuté opatrenia, ktoré by z pohľadu hypotézy regulačného súladu mohli zlepšiť predikciu úspechu dosahovaného cieľa.

Kľúčové slová dosahovanie cieľov, regulačný fokus, teória regulačného súladu.

Abstract The main aim of the article is to point out the possibilities of researching the process of achieving goals from the perspective of regulatory fit theory. As part of the justification of this approach, the article presents the historically main theories of achieving goals – learning and performance goals (Elliot & Dweck, 1988), ego-involved and task-involved goals (Nicholls, 1984), mastery and performance goals (Ames & Archer, 1988),

which both may be in the dimension of approach or avoidance (Elliot & McGregor, 2001). Then attention is also focus to the motivational construct of regulatory focus (Higgins, 1997), which we connect with achieving goals. In the introduction, the achieved goals and types of regulatory focuses are presented in relation to their consequences. Mastery goals are focused on the development of one's own competence, and performance goals are characterized by the effort to overcome others, so they use social comparison. The approach dimension represents an effort to outperform others (performance goals) or one's previous performance (mastery goals), while the avoidance dimension represents an effort not to be worse than others (performance goals) or not to be worse compared to one's previous performance (mastery goals). For persons using the regulatory focus promotion, the occurrence of positive consequences is motivating, and for persons using the regulatory focus prevention, the fact that negative consequences do not occur is motivating. The article discusses the results of research dealing with which types of achievement goal (mastery and performance approach and avoidance goals) or regulatory focus (promotion and prevention regulatory focus) can be associated with more positive consequences in terms of achieving goals, while pointing out the inconsistency of these results. From this point of view, the hypothesis of regulatory fit appears to be a more unambiguous predictor of the success of achieving goals. Its principle is that the achieved performance goal is in accordance with an appropriate regulatory focus. For approach goals it is promotion regulatory strategy and for avoidance goals it is prevention regulatory strategy. In this case, regulatory fit is a better predictor of the success of achieving goals than the type of goal or regulatory focus itself. Even though the regulatory focus and achieved goals certainly have common features such as their definition through gains (promotion focus and approach goals) or losses (prevention focus and avoidance goals), they are different psychological constructs, because the goal rather represents the reasons for which behavior is realized and the regulatory focus is a concrete strategy for achieving goals. Thus, the fit between the focus and the type of goal may not always occur. At the end of the article we propose arrangements from the perspective of the regulatory fit hypothesis, which could improve the prediction of the success of the achieved goal. For example, studies conducted so far investigating regulatory fit did not take into account the possibility of changing the type of goal and the type of regulatory focus over time. Also, all studies are focused either on situational (which is relevant for the situation and is variable) or dispositional regulatory focus (a stable personality trait that refers to how a person typically strives to achieve a goal) independently and did not take into account that the fit between situational and dispositional regulatory focus equally positively predicts success in achieving the appropriate type of goal.

Key words achieving goals, regulatory focus, theory of regulatory fit.

Úvod

Dosahovanie cieľov je pre psychologický výskum dôležitou a aktuálnou témou, a to z viacerých dôvodov. Snaha o úspešné naplnenie cieľa je súčasťou každodenného života ako z pohľadu čiastkových cieľov, tak z hľadiska komplexnejších cieľov, ku ktorým čiastkové ciele vedú. Úspešnejšie dosahovanie cieľov je spojené s vyššou mierou pozitívnych psychologických dôsledkov, ako sú pociťovanie subjektívnej pohody, prežívanie pozitívnych emócií, znížená prítomnosť úzkosti, obáv, či iných negatívnych emócií.

Pôvodný koncept dosahovania cieľov (Diener & Dweck, 1978) rozlišuje 2 typy cieľov – výkonové a majstrovské. Článok nazerá na problematiku týchto cieľov v intenciách priblíženia a vyhýbania sa, vzhľadom k ich dôsledkom pre život jednotlivca a následne ich prepája aj s problematikou regulačného fokusu. Vzhľadom k existencii rôznych typov dosahovaných cieľov a regulačných fokusov empirický výskum nepriniesol jasné a konzistentné zistenia o tom, ktorý typ cieľov, či regulačného fokusu je možné spojiť s pozitívnejšími dôsledkami a úspešnosťou napĺňania cieľov. Hypotéza regulačného súladu (z angl. „hypothesis of regulatory fit“) sa z tohto pohľadu javí ako úspešnejší prediktor napĺňania cieľov. Regulačný súlad nastáva v prípade, ak je cieľ dosahovaný vhodnou regulačnou stratégiou. Práve zhoda konkrétneho typu cieľa s regulačným fokusom je to, čo sa spája s úspešným a lepším dosiahnutím konkrétneho cieľa, avšak v tejto novej oblasti psychologického výskumu existujú určité nedostatky, ktorých zohľadnenie by mohlo viesť k lepšej predikcii dosahovania cieľov.

Teória dosahovania cieľa

Koncept dosahovania cieľov vychádza z pôvodných prác Dwecka a jeho kolegov (napr. Diener & Dweck, 1978), ktorí odlíšili ciele podľa toho, ako osoba reaguje na neúspech. Prvotný koncept rozlišoval 2 ciele – ciele učenia, pri ktorých má neúspech v ich dosahovaní mobilizačný účinok a výkonové ciele, pri ktorých sa osoby sústreďujú na demonštrovanie svojej kompetencie a porovnávanie sa s inými (Elliot & Dweck, 1988). Pri cieľoch učenia sa pozornosť sústreďuje na dosiahnutie majstrovstva v danej úlohe a na objavovanie rôznych relevantných stratégií dosiahnutia daného cieľa (Locke & Latham, 2002; Seijts & Latham, 2005). To následne vedie k procesu vyhľadávania vedomostí a zručností potrebných na dosiahnutie čo najlepšieho výsledku v danej úlohe (majstrovstva; Nahrgang et al., 2013). Pri výkonových cieľoch sú osoby zamerané na demonštrovanie svojich zručností a dosiahnutie určitého konkrétneho výsledku (Seijts et al., 2004). Na rozdiel od cieľov učenia je pri výkonových cieľoch prítomný menší dôraz na vyhľadávanie informácií a zručností, ktoré sú potrebné na splnenie úlohy (Nahrgang et al., 2013). Napríklad študent môže mať za cieľ načerpať z daného predmetu, čo najviac informácií pre ich využitie v praxi (cieľ učenia) alebo sa snaží získať len určité hodnotenie, aby preukázal svoje schopnosti (výkonový cieľ).

Osoby, ktoré si zvolia ciele učenia, chápú neúspech pri ich realizácii ako príležitosť na učenie, či zvýšenie svojich kompetencií, a teda neúspech v takejto situácii zvyšuje alebo

udržiže výkon a vytrvalosť (Diener & Dweck, 1978). Neúspech pri výkonových cieľoch je naopak spájaný s negatívnymi pocitmi, lebo je pripisovaný nedostatočným schopnostiam aktéra a v takomto prípade sa znižuje výkon a vytrvalosť pri realizácii cieľa, prípadne následne zapojenie sa do podobných výziev (Diener & Dweck, 1978).

Podobné rozlišovanie cieľov priniesol aj Nicholls (1984), ktorý rozlišoval tiež 2 ciele a to tie, v ktorých je osoba v stave zapojenia sa do úlohy a ciele, v ktorých je osoba v stave zapojenia ega. Uvedené ciele sa odlišujú na základe toho, ako jednotliviec vníma svoju vlastnú kompetenciu a schopnosti. Ak sú vnímané diferencovane (tzn. že osoby porovnávajú svoje vynaložené úsilie a dosiahnutý výkon s úsilím a výkonom ostatných), tak sa osoba snaží prekonať iných, pričom sa snaží vynaložiť, čo najmenej úsilia a teda je v stave zapojenia ega (Nicholls, 1989). Takéto sociálne porovnávanie sa naznačuje, že vyššie úsilie vyvinuté na dosiahnutie cieľa, naznačuje menšiu schopnosť (kompetenciu), ak ostatní potrebovali vynaložiť menej úsilia a dosiahli rovnaký výkon (Jagacinski & Nicholls, 1987). Pri cieľoch zapojenia úlohy je kompetencia vnímaná iným spôsobom a osoba sa sústreďí na samotnú úlohu so snahou vynaložiť úsilie na jej splnenie (Nicholls, 1984). Kompetencia je posudzovaná vzhľadom k vlastnému úspechu a to na základe opakovaných pokusov v tej istej úlohe – ak je pozorovaná vyššia efektívnosť alebo znížené úsilie potrebné pre úspech v danej úlohe, tak práve to indikuje pocit vlastnej kompetencie (Jagacinski & Nicholls, 1987). Napríklad v prípade cieľa absolvovanie semestra, sa môže študent snažiť zlepšiť svoje známky oproti predošlému semestru (cieľ zapojenia úlohy) alebo sa bude snažiť úspešne ukončiť semester, ale nevyvinúť viacej úsilia ako ostatní študenti (cieľ zapojenia ega).

Jednotnosť rozlišovania cieľov nastala delením osobných cieľov na majstrovské a výkonové (Ames & Archer, 1988). Oba ciele orientujú osoby na dosahovanie úspechu (Senko & Dawson, 2017), avšak využívajú odlišné mechanizmy pôsobenia. Majstrovské ciele sa vyznačujú snahou o rozvoj vlastnej kompetencie a výkonové ciele sú orientované na prekonanie ostatných a demonštrovanie kompetencie (Elliot, 2005). Rozdiel je zjavný aj v tom, na čo orientujú osobu, ktorá si ich zvolí a to buď na zlepšenie sa vo výkone oproti predošlým výkonom a teda na to, aby sa osoba niečo naučila (majstrovské ciele) alebo osobu orientujú na sociálne porovnávanie sa s inými (výkonové ciele; Swiatkowski & Dompier, 2020). Napríklad, ak sa študent snaží získať, čo najlepšie hodnotenie preto, aby vynikol medzi ostatnými ide o výkonový cieľ, ak sa študent snaží získať najlepšie hodnotenie preto, aby získal, čo najviac informácií s cieľom rozvíjať svoju odbornosť, ide o majstrovský cieľ.

Vyššie uvedené odlíšenie cieľov na majstrovské a výkonové malo svoje nedostatky a práve preto bol daný model dosahovania cieľov rozšírený na trichotomický model, ktorý obsahoval aj dimenziu vyhýbania/ priblíženia sa (Elliot & Harackiewicz, 1996). Táto dimenzia bola prvotne aplikovaná len na výkonové ciele. Pri výkonových cieľoch vyhýbania je úspechom to, že osoba nie je horšia ako ostatní resp. to, že sa vyhne nežiadúcim stavom nesplnenia cieľa, čo by naznačovalo nekompetentnosť osoby (Elliot & Church, 1997). Ak sa osoba sústreďí na výkonový cieľ priblíženia, orientuje sa na to, aby prekonala iných (Bardach et al., 2019). Študenti sa môžu sústreďiť na to, aby daný semester aspoň prešli a neboli horší ako ostatní študenti (výkonový cieľ vyhýbania) alebo sa snažia byť, čo

najlepší a mať lepšie hodnotenie ako ostatní študenti (výkonový cieľ priblíženia). V oboch prípadoch ide ale o výkonový cieľ, keďže je tu prítomné sociálne porovnávanie sa s inými študentami.

Následne sa dimenzia priblíženia/vyhýbania aplikovala aj na majstrovské ciele a vznikol model dosahovania cieľov 2×2 (Elliot & McGregor, 2001). Pri majstrovskom ciele vyhýbania sa je pozornosť sústredená na to, aby sa výkon v danej úlohe nezhoršil oproti predošlým výkonom resp. na to, aby osoba nezlyhala v dosahovaní majstrovského cieľa (Elliot, 1999). Majstrovský cieľ priblíženia bol definovaný rovnako ako majstrovský cieľ v predošlých modeloch. Pokiaľ sa študent sústreďí na to, aby jeho známky v rámci daného semestra neboli horšie ako v predošlých semestroch ide o majstrovský cieľ vyhýbania. V prípade, že sa snaží zlepšiť svoj akademický výkon v aktuálnom semestri oproti predošlým ide o majstrovský cieľ priblíženia. V oboch prípadoch sa študent sústreďí na vlastné schopnosti a výkon, preto ide o majstrovské ciele. Rozlišovanie majstrovských cieľov podľa dimenzie vyhýbania/ priblíženia nie je vždy podporované. Odporcovia takéhoto rozlišovania argumentujú tým, že majstrovské ciele vyhýbania sa vyskytujú najmenej často spomedzi ostatných cieľov a sú príznačné pre vývinové obdobia neskoršej dospelosti a neskôr, kedy nastáva úbytok psychických a fyzických síl (Murayama et al., 2012).

Typ dosahovaného cieľa a jeho dôsledky

Dichotomické rozlišovanie cieľov ukázalo, že majstrovské ciele boli pozitívne spojené s pociťovaním vyššej sebaúčinnosti, dlhšou vytrvalosťou, hlbším učením, lepšími regulačnými stratégiami (Elliot & Dweck, 1988; Kaplan & Midgley, 1997). Z tohto pohľadu sa voľba majstrovských cieľov zdala ako adaptívna stratégia. Výkonové ciele boli v pozitívnom vzťahu s negatívnymi aj pozitívnymi dôsledkami správania (Urđan, 1997). Napríklad bolo potvrdené, že výkonové ciele sa všeobecne spájajú s úzkosťou, vyhýbaním sa výzvam, neefektívnymi stratégiami a slabým úspechom v dosahovaní cieľov najmä v prípade nedostatočnej dôvery vo svoje schopnosti (Senko, 2019). Prípadne výkonové ciele neboli v žiadnom vzťahu ani s negatívnymi ani s pozitívnymi výstupmi správania (Harackiewicz & Elliot, 1993; Miller & Hom, 1990).

Na tomto mieste je potrebné poznamenať, že v niektorých oblastiach sa potreba úspechu spája aj s pozitívnymi dôsledkami. Podľa McClellanda (1985) je potreba úspechu definovaná ako očakávanie, že osoba urobí niečo lepšie, či rýchlejšie než ostatní alebo lepšie ako predtým. Z definície potreby úspechu vyplýva, že sa môže vzťahovať aj na výkonové ciele priblíženia, ale aj na majstrovské ciele priblíženia. V oblasti manažmentu je potreba úspechu v pozitívnom vzťahu s podnikateľskou vytrvalosťou (Wu, Matthews & Dagher, 2007), manažéri s vyššou potrebou úspechu pociťujú vyššiu pracovnú spokojnosť a dosahujú lepší pracovný výkon (Orpen, 1985), potreba úspechu je tiež v silnom pozitívnom vzťahu s podnikateľským potenciálom (Ryan, Típu & Zeffane, 2011). V oblasti športu je vysoká potreba úspechu spájaná s pociťovanou kompetenciou, čo má následne pozitívny vplyv na vútornú motiváciu (Schüler, Sheldon & Fröhlich, 2010). Športovci, ktorí definujú svoje ciele v zmysle kompetencie cez sociálne ukazovatele (v porovnaní s inými

športovcami) reportujú vyššiu vnútornú motiváciu a radosť (Stuntz & Weiss, 2009). Z tohto pohľadu voľba výkonových cieľov môže mať pozitívny efekt v oblasti športu.

Na základe zistenej inkonzistencie výsledkov dichotmického rozlišovania cieľov bol model rozšírený na trichotomický. Trichotomický model a model 2×2 priniesli jednoznačnejšie výsledky. Výkonové ciele priblíženia boli spojené s určitými pozitívnymi dôsledkami, ako napr. vyššie úsilie, vytrvalosť a výkon pri dosahovaní cieľov (Murayama et al., 2012). Pokiaľ, ale išlo o výkonové ciele vyhýbania, tie sa zas nejednoznačne spájali s maladaptívnymi dôsledkami správania a nižšou vnútornou motiváciou (Elliot & Moller, 2003). Majstrovské ciele produkujú množstvo pozitívnych výstupov, ako sú napr. vysoké úsilie, efektívne študijné stratégie, pozitívny afekt, pociťovaný well-being, otvorenosť k spolupráci a vysoký akademický úspech (Senko, 2019). Všeobecne sa majstrovské ciele priblíženia chápali viac pozitívne v porovnaní s majstrovskými cieľmi vyhýbania, avšak majstrovské ciele vyhýbania boli vnímané pozitívnejšie ako akýkoľvek výkonový cieľ (Swiatkowski & Dompier, 2020). Odlišné výsledky priniesla štúdia zaoberajúca sa prokrastináciou, v rámci ktorej bolo zistené, že majstrovské ciele vyhýbania pozitívne predikovali prokrastináciu, pričom trend bol opačný pri oboch cieľoch priblíženia (výkonových aj majstrovských; Howell & Buro, 2009). Rovnaký trend bol preukázaný aj v experimentálnych štúdiách, ktoré poukazujú na to, že ak sú respondentom prezentované ciele v zmysle pozitívnych dôsledkov, tak je výkonnosť aj vytrvalosť pri danom cieľi lepšia, ako v prípade negatívneho zarámcovania cieľa (Roney et al., 1995).

Vzhľadom k rôznorodým výsledkom je oprávnené domnievať sa, že rozdiel v úspešnosti dosahovania cieľa môže spočívať v odlišnosti motivačných systémov vyhýbania a priblíženia. Ako uvádza Scholer et al. (2019) obe stratégie dosahovania cieľov, vedia byť pre aktéra prínosné, avšak je potrebné rozlišovať medzi motivačnými cieľmi a tým, ako určujú spôsoby regulácie správania. Z pohľadu motivačnej regulácie ide o to, či sa jedinec riadi želanými konečnými stavmi (ich dosiahnutím) alebo neželanými konečnými stavmi (snaha o vyhnutie sa im), teda či sa riadi pozitívnym alebo negatívnym konečným referenčným bodom (Elliot, 2006). Cieľom pre jednotlivca je daný konečný bod, od ktorého sa odvíja regulácia správania (Carver & Schreier, 1998). Napriek tomu, že sa orientácia na zisky všeobecne považovala za efektívnejšiu v porovnaní s orientáciou na vyhýbanie sa (Elliot & Church, 1997) je dokázané, že aj vyhýbanie sa stratám je účinným motivačným nástrojom (Baumeister et al., 2001; Solomon et al., 1953), niekedy dokonca aj účinnejším než približovanie sa odmenám (Rothman et al., 2006). Rovnako aj cieľový záväzok je vyšší, pokiaľ ide o cieľ založený na vyhýbaní sa stratám (Schmidt & DeShon, 2007). Z pohľadu toho, ako sa osoba cíti, je pri zažívaní úspechu orientácia na priblíženie spojená s pozitívnymi emóciami, avšak pri negatívnych udalostiach a stimuloch je vyhýbanie sa lepšou stratégiou z pohľadu emocionálneho prežívania (Roth & Cohen, 1986) a pozitívne sa spája so zvládaním distressu (Houston & Hodges, 1970). Na základe uvedeného je zjavné, že nie vždy je orientácia na priblíženie spojená s pozitívnym emocionálnym prežívaním a pozitívnymi výstupmi správania. Na efektívnosť využívanej motivačnej stratégie vplyva aj fáza dosahovania cieľa (Bonezzi et al., 2011), pričom sa v priebehu tohto procesu môže meniť a to aj v závislosti od cieľa (Bullard & Manchanda, 2017; Bonezzi et al., 2011). Ak je

cieľ stanovený ako referenčný bod, v iníciaľných fázach je viac motivujúca prezentácia cieľov v zmysle strát, opačne je to vo finálnych fázach (Bonezzi et al., 2011).

Jedným z kľúčových faktorov, ktorý vplýva na efektívnosť využitia stratégie priblíženia, či vyhýbania je typ regulačného fokusu počas dosahovania cieľov, ktorý si priblížime v nasledujúcich kapitolách.

Teória regulačného fokusu a dosahovanie cieľov

Ako sme už spomenuli vyššie, existujú 2 typy dosahovaných cieľov – majstrovské a výkonnové a obe sa ešte delia na ciele priblíženia a vyhýbania. Tieto ciele sú motivované odlišným spôsobom a sprostredkujú vzťah medzi výkonom a motiváciou v rôznych oblastiach cieľov (Van Yperen et al., 2014). Z pohľadu motivácie je tým, čo moderuje dosahovanie cieľov priblíženia a vyhýbania, regulačný fokus.

Teória regulačného fokusu odlišuje 2 motivačné konštrukty, ktoré definujú to, akým spôsobom sa osoby usilujú o dosahovanie cieľa (Higgins, 1997). Regulačný fokus je vnímaný najmä ako dispozičná stabilná charakteristika, v niektorých prípadoch aj ako situačne relevantná premenná (Bryant & Dunford, 2008). Osoby, ktoré sú orientované na presadzovanie, sa zameriavajú na žiadúce dôsledky svojho konania (či už na ich prítomnosť alebo absenciu) a usilujú sa o dosiahnutie pozitívnych dôsledkov (Crowe & Higgins, 1997). Osoby orientované na prevenciu sa zas sústreďujú na prítomnosť, či absenciu nežiaducich dôsledkov a sú motivované snahou vyhýbať sa im (Higgins, 1997). Inak povedané, pre fokus presadzovania sa je motiváciou dosiahnutie ziskov a ich absencia je spojená s negatívnym prežívaním, čo pôsobí tiež motivujúco. Odlišne motivujúco pôsobí regulačný fokus prevencie, osoby využívajúce tento regulačný fokus vnímajú pozitívne to, že sa nevyskytnú negatívne dôsledky, teda motivačná sila je v absencii hrozieb a ich výskyt pôsobí na osobu negatívne. Napríklad študent sa pri dosahovaní cieľa absolvovanie predmetu môže sústrediť na pozitívny dôsledok, ktorým je dobré ohodnotenie, o ktoré sa snaží (fokus presadzovania sa) alebo sa o svoj cieľ môže usilovať tak, že sa bude snažiť vyhnúť tomu, aby získal nedostatočné ohodnotenie Fx (fokus prevencie). Absencia pozitívnych výstupov správania pri využívaní motivačnej orientácie na presadzovanie sa indikuje nenaplnenie cieľa (Rosenzweig & Miele, 2016), naopak absencia negatívnych výstupov správania je cieľom motivačnej orientácie na prevenciu, čím osoba dosahuje pocity bezpečia (Molden et al., 2008).

Z daného teoretického vymedzenia je zjavné aj prepojenie regulačného fokusu s motiváciou vyhýbania sa a priblíženia. Rozdiel je ale v tom, že regulačný fokus ako všeobecnejší koncept obsahuje prvok samoregulácie správania, ktorý je základom pre dosiahnutie cieľa (Rosenzweig & Miele, 2016). Teda regulačný fokus predpokladá aj schopnosť vlastného riadenia správania za účelom dosiahnutia vytýčeného cieľa, samotné definovanie cieľov priblíženia a vyhýbania je založené len na ich rámcovaní v zmysle ziskov alebo strát. Taktiež je dosahovaný cieľ chápaný skôr v zmysle istého zámeru, želaného dôsledku, pre ktoré je realizované správanie (Van Yperen, 2003; Pintrich 2000), regulačný fokus je už však konkrétna stratégia dosahovania vytýčeného cieľa (Renkema & Van Yperen, 2008).

Ciele sú teda definované konečnými želanými stavmi a regulačný fokus predstavuje stratégiu, ako cieľ dosiahnuť (Renkema & Van Yperen, 2008). Ako sme už uviedli vyššie, orientácia na zisky alebo straty je tiež súčasťou definovania regulačného fokusu, pričom pre fokus presadzovania sa je typické orientovanie sa na zisky a pre fokus prevencie je zas typické sústredenie sa na straty (Swiatkowski & Dompnier, 2020). Z uvedeného vyplýva, že pre cieľ priblíženia je kompatibilná skôr stratégia presadzovania sa a pre cieľ vyhýbania je to stratégia prevencie.

Teória regulačného súladu

Všeobecne sa v psychologickom výskume potvrdzovalo, že orientácia na presadzovanie sa je spojená s pozitívnymi dôsledkami v živote jedinca, zatiaľ čo výsledky pri orientácii na prevenciu neboli tak jednoznačné (Swiatkowski & Dompnier, 2020). Lepší pohľad na celú situáciu a jednoznačnejšie výsledky prináša pohľad na motivačnú kongruenciu medzi typom cieľa a regulačným fokusom. Výhody resp. nevýhody využívania jednej z 2 regulačných stratégií, závisia aj na zhode, či nezhode tejto regulačnej stratégie s typom jedinca cieľa (Higgins et al., 2003). Ak nastane uvedená zhoda (regulačný súlad), ciele sú dosahované takým spôsobom, ktorý im zodpovedá z pohľadu sebaregulácie. Regulačný súlad nastáva vtedy, ak je cieľ priblíženia dosahovaný regulačnou stratégiou presadzovania sa a tiež v tom prípade, ak je pre cieľ vyhýbania sa využívaný regulačný fokus prevencie. Práve to následne posilňuje jedincovu motiváciu a výkon v danej úlohe (Keller & Bless, 2006).

Podobnú myšlienku už v minulosti prezentovali niektoré štúdie, napr. Heckhausen a Strang (1988) preukázali, že nielen samotná sila motivačnej tendencie potreby úspechu predikuje výkon. Podľa nich je kľúčové to, či sebaregulácia zodpovedá motivačnému levelu, ktorý je potrebný pre danú úlohu. Teda pre dosiahnutie cieľa nie je dôležitá len sila samotnej výkonovej motivácie, ale aj schopnosť sebaregulácie. Práve regulačný fokus je premennou, ktorá v sebe zahŕňa sebareguláciu. Motivačný level je nastavený samotným typom výkonového cieľa v intenciách priblíženia, či vyhýbania.

Výkonové ciele a regulačný fokus spolu korelujú a predikujú dosahovanie cieľa (Summerville & Roese, 2008). Jedinci orientovaní na presadzovanie sa skórujú lepšie v úlohách, ak sú zarámčované v zmysle ziskov a pri orientácii na prevenciu sú dosahované lepšie výkony v úlohách, ktoré sú definované stratami (Shah et al., 1998). Fokus presadzovania sa a ciele priblíženia majú spoločné to, že sa zameriavajú na konečné pozitívne stavy správania, zatiaľ čo fokus prevencie a ciele vyhýbania definujú úspech cez negatívne konečné stavy (Chalabaev et al., 2012). Na základe uvedeného je logické očakávať, že jedinec bude dosahovať v úlohe lepší výkon, ak si vyberie výkonový cieľ priblíženia a zároveň bude preferovať reguláciu zameranú na presadzovanie sa a že rovnaká zhoda medzi výkonovým cieľom vyhýbania a fokusom prevencie bude pre výkon tiež prospešná (Swiatkowski & Dompnier, 2020). Napríklad, ak má študent za cieľ byť, čo najlepší z ročníka v porovnaní s ostatnými študentami (výkonový cieľ priblíženia) je pre tento jeho cieľ vhodná stratégia presadzovania sa – sústrediť sa na získanie, čo najväčšieho počtu bodov,

naštudovanie si, čo najväčšieho množstva informácií ap. Ak študent nechce byť horší ako zvyšok ročníka a stačí mu ročníkom prejsť (výkonový cieľ vyhýbania), tak vtedy je zas vhodnejšia regulačná stratégia prevencie – sústrediť sa na to, aby bodové hodnotenie nebolo pod minimálnou hranicou, naštudovať si len toľko informácií, koľko je potrebných na absolvovanie predmetu. Takáto zhoda však nemusí vždy nastať, študent môže mať za cieľ byť medzi tými najlepšími z ročníka (cieľ priblíženia), ale pri napĺňaní tohto cieľa sa môže sústrediť na to, aby nezískal menej bodov, ako je požadované (fokus prevencie).

Okrem uvedenej kongruencie medzi typom cieľa a regulačným fokusom je tiež pre výkon v úlohe prospešné, ak je situačný regulačný fokus v zhode s dispozičným regulačným fokusom (Keller & Bless, 2006). To znamená, že ak má jedinec stanovený cieľ priblíženia pre jeho najefektívnejšie dosahovanie je ideálna kombinácia situačného fokusu presadzovania sa, ktorý bude využívať pre tento konkrétny cieľ s dispozičnou orientáciou na presadzovanie sa. Pre cieľ vyhýbania sa je vhodná kombinácia situačného fokusu prevencie s dispozičným fokusom prevencie.

Takmer všetky empirické dôkazy pre to, že prediktívna validita výkonových cieľov sa mení ako funkcia zhody medzi typom cieľa a regulačným fokusom, stavajú na experimentálnych procedúrach (Elliot et al., 2005; Chalabaev et al., 2014). Okrem toho sa tieto štúdie zameriavajú len na jeden typ cieľa, resp. regulačného fokusu, a nie na obe súčasne. V nadväznosti na pripomienku o experimentálnej procedúre je logické aj to, že tieto štúdie využívali prevažne situačne indukovaný regulačný fokus.

Uvedené nedostatky čiastočne rieši výskum od Swiatkovskeho a Dompniera (2020). Realizovali 6 štúdií s rôznym dizajnom, v ktorých sa skúmal kognitívny výkon v anagramoch aj školský výkon cez známky u študentov vysokej školy. Išlo o komplexnejší výskum, kde zhoda medzi reguláciou a cieľmi bola skúmaná aj experimentálne aj longitudinálne. V prvej aj v druhej štúdií participanti riešili anagramy a mysleli si, že sa hodnotia ich kognitívne schopnosti. Dizajn štúdií bol nasledovný: najprv vyplnili prvú anagramovú úlohu, potom pomocou dotazníkov zhodnotili typ svojho výkonového cieľa (priblíženie/vyhýbanie) a situačného regulačného fokusu. V závere riešili ďalšiu anagramovú úlohu. Tretia štúdia bola totožná s predošlými dvomi, avšak bola rozšírená o experimentálnu manipuláciu kompetitívnej situácie. V štvrtrej, piatej a šiestej štúdií sa ako ukazovateľ úspešnosti naplnenia cieľa využívalo skóre z finálneho testu. Procedúra bola nasledovná: na začiatku semestra študenti reportovali ich výkonový cieľ v rámci daného predmetu a tiež regulačný fokus využívaný pre dosahovanie tohto cieľa. Potom zhodnotili svoj akademický výkon za posledný rok (kontrolné meranie) a úspech v dosahovaní cieľa bol skúmaný cez body vo finálnom teste.

Výsledky daného výskumu boli nasledovné. Medzi typom cieľov vzájomne, ktoré si respondenti stanovili, boli silnejšie korelácie než medzi cieľmi a komponentami regulačného fokusu, teda výkonové ciele priblíženia boli v silnejšom vzťahu s výkonovými cieľmi vyhýbania, než s regulačnými fokusmi. Uvedené zistenie dokazuje, že výkonové ciele a regulačný fokus sú odlišné motivačné konštrukty aj keď toho majú veľa spoločného. Medzi regulačným fokusom presadzovania sa, výkonovým cieľom priblíženia a úspechom bol štatisticky významný vzťah a tento vzťah priamoúmerne slabol s tým, ako sa regulačná

orientáca menila smerom k prevencii. Rovnako hypotézu o regulačnom súlade potvrdilo aj ich nasledujúce zistenie: čím viac boli respondenti orientovaní na presadzovanie sa než na prevenciu, tak tým viac výkonový cieľ vyhýbania negatívne predikoval úspech. Pokiaľ šlo o fokus prevencie, tak v takom prípade výkonový cieľ vyhýbania vyústil do pozitívneho vplyvu na úspech. V uvedenom výskume bola jasne potvrdená hypotéza regulačného súladu. Je teda zjavné, že sledovanie cieľov vyhýbania nemusí byť škodlivé pre úspech, ale niekedy práve naopak.

Preskúvanie zhody medzi regulačným fokusom a typom cieľa je v psychológii pomerne nové a najšť jednoznačné viacnásobne potvrdenie tejto hypotézy je pomerne ťažké. Doposiaľ prezentované štúdie majú nedostatky v dizajne výskumov. Výskumne bolo potvrdené, že rámcovanie rovnakého cieľa (v zmysle strát/získov) sa časom mení. V počiatočných štádiách sú ciele rámcované skôr v zmysle ziskov a v neskorších štádiách skôr v zmysle strát (Bullard & Manchanda, 2017). Je to preto, lebo progres cieľa a vybraný referenčný bod, podľa ktorého sa progres hodnotí, ovplyvňuje zarámčovanie cieľa. V skorších štádiách dosahovania cieľa majú osoby tendenciu spoliehať sa na počiatočný stav ako na referenčný bod a hodnotia svoj pokrok v dosahovaní cieľa z hľadiska toho, ako im to išlo doteraz oproti tomu, ako to bolo na začiatku (Bonezzi et al., 2011). V takejto situácii je logické, že akýkoľvek progres v danom ciele je hodnotený ako zisk. V neskorších štádiách dosahovania cieľa sa osoby orientujú skôr na konečný želaný stav, čo predstavuje ich rámec hodnotenia progresu a cieľový progres je hodnotený v zmysle toho, čo je ešte potrebné spraviť (Koo & Fishbach, 2008). V takom prípade ide o negatívnu odchýlku od referenčného bodu.

V Teórii regulačného fokusu (Higgins, 1997) je fokus presadzovania sa prezentovaný ziskami a fokus prevencie stratami. Podľa Teórie dosiahnutia cieľa sú ciele priblíženia definované cez pozitívne dôsledky (zisky) a ciele vyhýbania sa sú zas definované cez negatívne dôsledky (straty). To, že sa situačný regulačný fokus mení v priebehu dosahovania cieľa v závislosti od progresu dosahovania cieľa, potvrdené bolo (Bullard & Manchanda, 2017). Podobný trend je teda možné očakávať aj pri vymedzení samotného cieľa, v počiatočných štádiách by mal byť formulovaný ako cieľ priblíženia a v neskorších štádiách v zmysle vyhýbania sa. Je však otázne, či sa rovnako ako situačný regulačný fokus mení aj formulácia samotného cieľa. Pre hypotézu regulačného súladu je kľúčová zhoda medzi regulačným fokusom a typom cieľa a teda, ak sa mení situačný regulačný fokus počas dosahovania cieľa, mal by sa meniť aj samotný cieľ v intenciách vyhýbania či priblíženia. Výskumy, či už longitudinálne alebo experimentálne, ktoré skúmajú vplyv súladu regulačného fokusu a typu cieľa na úspech v dosahovaní daného cieľa, opomínajú možnú zmenu situačného regulačného fokusu príp. typu cieľa (Elliot et al., 2005; Chalabaev et al., 2014; Swiatkowski & Dompier, 2020). Autori týchto výskumov merali situačný regulačný fokus a typ výkonového cieľa raz – buď v 1. meraní (pri longitudinálnych výskumoch) alebo niekedy počas experimentálnej procedúry. Domnievať sa, že sa situačný regulačný fokus (a možno aj samotný cieľ) nemení počas dosahovania cieľa, môže byť nesprávne.

Vyššie uvedená hypotéza regulačného súladu bola zameraná na zhodu medzi cieľom a aktuálne využívaným situačným fokusom, pričom takáto zhoda mala posilňovať moti-

váciu. Ďalším nedostatkom väčšiny štúdií, ktoré overovali regulačný súlad, je fakt, že sa takmer vždy orientujú len na situačný regulačný fokus. Situačný regulačný fokus je vyvolaný vonkajšími faktormi, je relevantný pre danú situáciu dosahovania cieľa a teda je premenlivý, zatiaľ čo dispozičný regulačný fokus odráža stabilnú črtu osobnosti, ktorá sa týka toho, ako sa daná osoba typicky usiluje o dosahovanie cieľa (Higgins et al., 2003). Wang et al. (2011) sa zaoberali otázkou, či regulačný súlad medzi cieľom a fokusom má rovnaký efekt na dosahovanie cieľa, pokiaľ sa využije odlišný typ regulačného fokusu. Bolo preukázané, že oba typy regulačných fokusov v zhode s cieľom zlepšujú náladu aj hodnotenie podaných informácií, ale len zhoda medzi dispozičným regulačným fokusom a cieľom ovplyvňuje zámery správania. Na tomto mieste je ale potrebné poznamenať, že regulačný súlad môže znamenať aj zhodu medzi situačným a dispozičným regulačným fokusom (Keller & Bless, 2006). Pre lepšie splnenie kognitívnej úlohy, či zosilnenie motivácie je súlad dispozičného regulačného fokusu so situačným prospešný (Bozer & Deleghach, 2019). Je teda pomerne prekvapivé, že sa v štúdiách dosahovania cieľa meria väčšinou len situačný fokus samostatne alebo zriedkavejšie len dispozičný fokus, pričom ich vzájomná zhoda je opomínaná.

Záver

Zámerom článku bolo priblíženie problematiky dosahovania cieľov z pohľadu teórie regulačného súladu a poukázanie na možné smery výskumu založené na tejto teórii. Regulačný súlad predstavuje motivačnú kongruenciu, ktorá sa spája s úspešným dosahovaním cieľov, pričom jej základom je zhoda typu cieľa a regulačnej stratégie. Väčšia šanca na úspech v dosahovaní konkrétneho cieľa je prítomná práve vtedy, ak je využitý súhlasný regulačný fokus. Pre ciele priblíženia sa je to regulačný fokus presadzovania sa a pre ciele vyhýbania je to regulačný fokus prevencie.

Výskumné štúdie dokazujú, že regulačný súlad je kľúčom k úspešnému dosiahnutiu cieľa a nie samotný typ regulačného fokusu, či zvoleného výkonového cieľa, o čom sa v psychologickú oblasti dlhšie polemizuje. Ako sme už však v článku načrtli, táto vynárajúca sa oblasť regulačného súladu potrebuje prekonať určité nedostatky a to najmä z pohľadu metodológie, v rámci čoho by bolo vhodné túto výskumnú problematiku obohatiť o niekoľko faktorov. Je potrebné, aby empirický výskum v tejto oblasti zohľadňoval situačný aj dispozičný regulačný fokus súčasne v nadväznosti na typ cieľa. Okrem toho by bolo prínosné, aby sa viacnásobne v priebehu času pri dosahovaní daného cieľa skúmal typ cieľa a typ situačného regulačného fokusu, čím by sa zohľadnila možnosť ich zmeny v čase. Samostatnou oblasťou sú majstrovské ciele, ktoré sa podľa modelu 2x2 dosahovania cieľov (Elliot & McGregor, 2001) môžu taktiež pohybovať buď v dimenziách priblíženia sa alebo vyhýbania. Hypotéza regulačného súladu a jej empirický výskum sa však takmer výlučne zameriavajú len na výkonové ciele. Je to zrejme spôsobené aj typom prostredia, v ktorom takýto výskum regulačného súladu prebieha, keďže väčšinou ide o školské prostredie, v ktorom je výskyt majstrovských cieľov vyhýbania sa minimálny. Ďalšiu možnosť zlepšenia teda vidíme aj v rozšírení výskumu tejto problematiky do iných

oblastí lidského života. V závěre konstatujeme, že hypotéza regulačného súladu sa javí byť prínosnou pre koncept dosahovania cieľov, avšak jej rozšírenie o ďalšie faktory, či do ďalších oblastí môže viesť k jednoznačnejším výsledkom a lepším predikciám úspechu dosahovania cieľov.

Zdroj financovania a poďakovanie

Tento článok vznikol za podpory Agentúry na podporu výskumu a vývoja SR v rámci grantu APVV-19-0284 Faktory výberu a dosahovania dlhodobých cieľov u mladých ľudí v období prechodu do dospelosti.

Referencie

- Ames, C., & Archer, J. (1988). Achievement goals in the classroom: Students' learning strategies and motivation processes. *Journal of educational psychology, 80*(3), 260–267.
- Bardach, L., Lüftenegger, M., Yanagida, T., Schober, B., & Spiel, C. (2019). The role of within-class consensus on mastery goal structures in predicting socio-emotional outcomes. *British Journal of Educational Psychology, 89*(2), 239–258.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Vohs, K. D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of general psychology, 5*(4), 323–370.
- Bonezzi, A., Brendl, C. M., & De Angelis, M. (2011). Stuck in the middle: The psychophysics of goal pursuit. *Psychological science, 22*(5), 607–612.
- Bullard, O., & Manchanda, R. V. (2017). How goal progress influences regulatory focus in goal pursuit. *Journal of Consumer Psychology, 27*(3), 302–317.
- Bozer, G., & Delegach, M. (2019). Bringing context to workplace coaching: A theoretical framework based on uncertainty avoidance and regulatory focus. *Human Resource Development Review, 18*(3), 376–402.
- Bryant, P., & Dunford, R. (2008). The influence of regulatory focus on risky decision-making. *Applied Psychology, 57*(2), 335–359.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1998). On the self-regulation of behavior. Cambridge University Press.
- Crowe, E., & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational behavior and human decision processes, 69*(2), 117–132.
- Diener, C. I., & Dweck, C. S. (1978). An analysis of learned helplessness: Continuous changes in performance, strategy, and achievement cognitions following failure. *Journal of personality and social psychology, 36*(5), 451–462.
- Elliot, A. J. (1999). Approach and avoidance motivation and achievement goals. *Educational psychologist, 34*(3), 169–189.
- Elliot, A. J. (2005). A Conceptual History of the Achievement Goal Construct. In Elliot, A. J., & Dweck, C. S. (ed.), *Handbook of competence and motivation* (s. 52–72). Guilford Publications.
- Elliot, A. J. (2006). The hierarchical model of approach-avoidance motivation. *Motivation and emotion, 30*(2), 111–116.
- Elliot, E. S., & Dweck, C. S. (1988). Goals: An approach to motivation and achievement. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 5–12.
- Elliot, A. J., & Harackiewicz, J. M. (1996). Approach and avoidance achievement goals and intrinsic motivation: A mediational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*(3), 461–475.
- Elliot, A. J., & Church, M. A. (1997). A hierarchical model of approach and avoidance achievement motivation. *Journal of personality and social psychology, 72*(1), 218–232.

- Elliot, A. J., & McGregor, H. A. (2001). A 2×2 achievement goal framework. *Journal of personality and social psychology*, 80(3), 501–519.
- Elliot, A. J., & Moller, A. C. (2003). Performance-approach goals: Good or bad forms of regulation?. *International journal of educational research*, 39(4–5), 339–356.
- Elliot, A. J., Shell, M. M., Henry, K. B., & Maier, M. A. (2005). Achievement goals, performance contingencies, and performance attainment: An experimental test. *Journal of educational psychology*, 97(4), 630–640.
- Harackiewicz, J. M., & Elliot, A. J. (1993). Achievement goals and intrinsic motivation. *Journal of personality and social psychology*, 65(5), 904–915.
- Heckhausen, H., & Strang, H. (1988). Efficiency under record performance demands: Exertion control—an individual difference variable?. *Journal of personality and Social Psychology*, 55(3), 489–498.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American psychologist*, 52(12), 1280–1300.
- Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, 55(11), 1217–1230.
- Higgins, E. T., Idson, L. C., Freitas, A. L., Spiegel, S., & Molden, D. C. (2003). Transfer of value from fit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(6), 1140–1153.
- Houston, B. K., & Hodges, W. F. (1970). Situational denial and performance under stress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16(4), 726–730.
- Howell, A. J., & Buro, K. (2009). Implicit beliefs, achievement goals, and procrastination: A mediational analysis. *Learning and individual differences*, 19(1), 151–154.
- Chalabaev, A., Dematte, E., Sarrazin, P., & Fontayne, P. (2014). Creating regulatory fit under stereotype threat: Effects on performance and self-determination among junior high school students. *Revue internationale de psychologie sociale*, 27(3), 119–132.
- Chalabaev, A., Major, B., Sarrazin, P., & Cury, F. (2012). When avoiding failure improves performance: Stereotype threat and the impact of performance goals. *Motivation and Emotion*, 36(2), 130–142.
- Jagacinski, C. M., & Nicholls, J. G. (1987). Competence and affect in task involvement and ego involvement: The impact of social comparison information. *Journal of Educational Psychology*, 79(2), 107–114.
- Kaplan, A., & Midgley, C. (1997). The effect of achievement goals: Does level of perceived academic competence make a difference?. *Contemporary educational psychology*, 22(4), 415–435.
- Keller, J., & Bless, H. (2006). Regulatory fit and cognitive performance: The interactive effect of chronic and situationally induced self-regulatory mechanisms on test performance. *European Journal of Social Psychology*, 36(3), 393–405.
- Koo, M., & Fishbach, A. (2012). The small-area hypothesis: Effects of progress monitoring on goal adherence. *Journal of Consumer Research*, 39(3), 493–509.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist*, 57(9), 705–717.
- McClelland, D. C. (1985). How motives, skills, and values determine what people do. *American psychologist*, 40(7), 812–825.
- Miller, A., & Hom, H. L. (1990). Influence of extrinsic and ego incentive value on persistence after failure and continuing motivation. *Journal of Educational Psychology*, 82(3), 539–545.
- Molden, D. C., Lee, A. Y., & Higgins, E. T. (2008). Motivations for promotion and prevention. In Shah, J. Y., & Gardner, W. L. (ed.), *Handbook of motivation science* (169–187). Guilford Press.
- Murayama, K., Elliot, A. J., & Friedman, R. (2012). Achievement goals. In R. M. Ryan (ed.), *The Oxford handbook of human motivation* (191–207). Oxford University Press.
- Nahrgang, J. D., DeRue, D. S., Hollenbeck, J. R., Spitzmuller, M., Jundt, D. K., & Ilgen, D. R. (2013). Goal setting in teams: The impact of learning and performance goals on process and performance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 122(1), 12–21.
- Nicholls, J. G. (1984). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice, and performance. *Psychological Review*, 91(3), 328–346.

- Nicholls, J.G. (1989). *The Competitive Ethos and Democratic Education*. Harvard University Press.
- Orpen, C. (1985). The effects of need for achievement and need for independence on the relationship between perceived job attributes and managerial satisfaction and performance. *International Journal of Psychology*, 20(2), 207–219.
- Pintrich, P. R. (2000). The role of goal orientation in self-regulated learning. In Boekaerts, M., Pintrich, P. R., & Zeidner, M. (ed.), *Handbook of self-regulation* (451–502). Academic Press.
- Renkema, L. J., & Van Yperen, N. W. (2008). On goals and strategies: How a fit between performance goals and regulatory strategies affects performance. *Revue internationale de psychologie sociale*, 21(1), 97–107.
- Roney, C. J., Higgins, E. T., & Shah, J. (1995). Goals and framing: How outcome focus influences motivation and emotion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11), 1151–1160.
- Rosenzweig, E. Q., & Miele, D. B. (2016). Do you have an opportunity or an obligation to score well? The influence of regulatory focus on academic test performance. *Learning and Individual Differences*, 45, 114–127.
- Roth, S., & Cohen, L. J. (1986). Approach, avoidance, and coping with stress. *American Psychologist*, 41(7), 813–819.
- Rothman, A. J., Bartels, R. D., Wlaschin, J., & Salovey, P. (2006). The strategic use of gain-and loss-framed messages to promote healthy behavior: How theory can inform practice. *Journal of communication*, 56(1), 202–220.
- Ryan, J. C., Tipu, S. A., & Zeffane, R. M. (2011). Need for achievement and entrepreneurial potential: a study of young adults in the UAE. *Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues*, 4(3), 153–166.
- Seijts, G. H., & Latham, G. P. (2005). Learning versus performance goals: When should each be used?. *Academy of Management Perspectives*, 19(1), 124–131.
- Seijts, G. H., Latham, G. P., Tasa, K., & Latham, B. W. (2004). Goal setting and goal orientation: An integration of two different yet related literatures. *Academy of management journal*, 47(2), 227–239.
- Senko, C. (2019). When do mastery and performance goals facilitate academic achievement?. *Contemporary Educational Psychology*, 59, 1–13.
- Senko, C., & Dawson, B. (2017). Performance-approach goal effects depend on how they are defined: Meta-analytic evidence from multiple educational outcomes. *Journal of Educational Psychology*, 109(4), 574–598.
- Shah, J., Higgins, T., & Friedman, R. S. (1998). Performance incentives and means: How regulatory focus influences goal attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 285–293.
- Schmidt, A. M., & DeShon, R. P. (2007). What to do? The effects of discrepancies, incentives, and time on dynamic goal prioritization. *Journal of Applied Psychology*, 92(4), 928–941.
- Scholer, A. A., Cornwell, J. F. M., & Higgins, E. T. (2019). Regulatory focus theory and research: Catching up and looking forward after 20 years. In Ryan, R. M. (ed.), *The Oxford handbook of human motivation* (s. 47–66). Oxford University Press.
- Schüler, J., Sheldon, K. M., & Fröhlich, S. M. (2010). Implicit need for achievement moderates the relationship between competence need satisfaction and subsequent motivation. *Journal of Research in Personality*, 44(1), 1–12.
- Solomon, R. L., Kamin, L. J., & Wynne, L. C. (1953). Traumatic avoidance learning: the outcomes of several extinction procedures with dogs. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48(2), 291–302.
- Stuntz, C. P., & Weiss, M. R. (2009). Achievement goal orientations and motivational outcomes in youth sport: The role of social orientations. *Psychology of sport and exercise*, 10(2), 255–262.
- Summerville, A., & Roese, N. J. (2008). Self-report measures of individual differences in regulatory focus: A cautionary note. *Journal of research in personality*, 42(1), 247–254.

- Świątkowski, W., & Dompnier, B. (2020). A regulatory focus perspective on performance goals' effects on achievement: A small-scale meta-analytical approach. *Learning and Individual Differences*, 78, 1–12.
- Urdu, T. C. (1997). Examining the relations among early adolescent students' goals and friends' orientation toward effort and achievement in school. *Contemporary Educational Psychology*, 22(2), 165–191.
- Van Yperen, N. (2003). The perceived profile of goal orientation within firms: Differences between employees working for successful and unsuccessful firms employing either performance-based pay or job-based pay. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 12(3), 229–243.
- Van Yperen, N. W., Blaga, M., & Postmes, T. (2014). A meta-analysis of self-reported achievement goals and nonself-report performance across three achievement domains (work, sports, and education). *PloS one*, 9(4), 1–10.
- Wang, L., Lin, H.-Y., & Pang, X.-M. (2011). The coincidence between the regulatory fit effects based on chronic regulatory focus and situational regulatory focus. *Acta Psychologica Sinica*, 43(5), 53–560.

Korespondenční autorka: Simona Hirčková, Katedra psychológie, Filozofická fakulta, Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, Moyzesova 9, 040 01 Košice, Slovenská republika. Email: simona.hirckova@student.upjs.sk

Hirčková, S. (2022). Možnosti uplatnenia teórie regulačného súladu pri predikcii dosahovania cieľov. *Psychologie a její kontexty*, 13(2), 2022, 5–19. <https://doi.org/10.15452/PsyX.2022.13.0007>