PSYCHOLOGIE
elektronický časopis ČMPS

2017, roč. 11, č. 1
Výzkumné studie

PREDIKTORY PORUŠOVANIA NORIEM V SPRÁVANÍ ORIENTOVANOM NA CIEĽ[1]

Radka Čopková, Noémi Matyiová, Michal Bartko

Abstrakt
Hlavným cieľom prezentovanej štúdie je identifikácia signifikantných prediktorov neetického správania uskutočneného za účelom dosiahnutia cieľa. Na výskume participovalo 165 vysokoškolských študentov vo veku 18 až 26 rokov (M_{vek}=21,7; SD=1,78). Skúmané premenné boli zachytávané prostredníctvom batérie vytvorenej zo šestnástich škál dimenzií cieľov, škály injunktívneho normatívneho presvedčenia, deskriptívneho normatívneho presvedčenia (Lovaš, 1998), zámeru porušiť normu (Čopková, Lovaš, 2016; Čopková, Matyiová, 2016) a dotazníka Osobná dôležitosť morálnej identity (Aquino, Reed, 2003). Exploračnou faktorovou analýzou boli identifikované tri hlavné faktory dimenzií cieľa: záväzok dosiahnuť cieľ, kríza v dosahovaní cieľa a zmysluplnosť cieľa. Následne boli dáta podrobené regresnej analýze, ktorá naznačuje, že významnými prediktormi sformovania zámeru porušiť normu za účelom dosiahnutia cieľa sú faktory záväzok dosiahnuť cieľ, kríza v dosahovaní cieľa, injunktívna a deskriptívna norma a taktiež osobná dôležitosť morálnej identity, ktoré vysvetľujú 50,2 % variability skúmanej premennej.

Kľúčové slová: dimenzie cieľov, normatívne presvedčenie, morálna identita, zámer porušiť normu

PREDICTORS OF NORM-VIOLATING BEHAVIOR IN THE GOAL DIRECTED BEHAVIOR

Abstract
The aim of the presented study was the identification of significant predictors of non-ethical behavior in a goal directed behavior. 165 university students aged from 18 to 26 (M_{age}=21,7; SD=1,78) has participated in the study. The battery of 16 goal dimensions' scales, the scale of injunctive and descriptive normative belief (Lovaš, 1998), the scale of intention to violate the norm (Čopková, Lovaš, 2016; Čopková, Matyiová, 2016) and the questionnaire of Self-importance of moral identity were used (Aquino, Reed, 2003). Using the exploratory factor analysis, three factors of goal dimensions were identified: the commitment to reach the goal, the crisis in the goal attainment and the meaningfulness of the goal. The data processed by the regression analysis showned these as significant predictors: the commitment to reach the goal, the crisis in the goal attainment, injunctive, the descriptive normative belief and also the self-importance of moral identity, which explains the 50,2 % of the variance of the intention to violate the norm.

Key words: goal dimensions, normative beliefs, moral identity, intention to violate the norm

Došlo do redakce: 19. 6. 2016
Schváleno k publikaci: 7. 4. 2017

[1] Grantová podpora: VEGA 1/0924/15 (Procesy sebaregulácie v dosahovaní distálnych cieľov)

Úvod

Sociálne normy tvoria piliere, ktoré udržiavajú civilizované spoločnosti. Hoci je schopnosť dodržiavať normy adaptívnym prejavom, porušovanie noriem je všadeprítomné (Cialdini, Reno & Kallgren, 1990). Ľudia sa počas rozhovoru navzájom prerušujú, meškajú na stretnutia, ignorujú dress-code, vyrušujú počas divadelného predstavenia a podobne. Porušenie normy teda nie je nutné vnímať len ako porušenie napr. zákona, ale jedná sa tu aj o každodenné a celkom bežné priestupky voči slušnému správaniu. Vzhľadom na to, že väčšina ľudského správania je na cieľ orientovaná (Aarts & Elliot, 2012), zamerali sme sa v tejto súvislosti na neetické správanie slúžiace dosiahnutiu určitého cieľa, resp. potenciálnym antecedentom sformovania zámeru porušiť normu a to tak na úrovni cieľa ako aj jedinca.

Dimenzie cieľa

O cieli ako o relatívne širokom konštrukte pojednáva definícia Austina a Vancouvera (1996), ktorá o ňom hovorí ako o internej reprezentácii želaných stavov, kde sú tieto stavy považované za výsledky, udalosti alebo procesy. Jedna z najuniverzálnejšie používaných definícií hovorí o cieli ako o kognitívnej reprezentácii želaného konečného stavu, ktorý má dopad na hodnotenia, emócie a správanie človeka (Fishbach & Ferguson 2007).

V oblasti výskumu cieľov panuje konsenzus, že ciele nikdy nefungujú izolovane. Výskumná obec sa zhoduje, že ciele môžu byť kategorizované do hierarchickej štruktúry, kde sa jednotlivé úrovne pohybujú od najkonkrétnejších cieľov na najnižšej úrovni až po abstraktnejšie ciele na vyšších úrovniach (DeShon & Gillespie, 2005; Unsworth, Yeo & Beck, 2015), ale zároveň variujú na úrovni dimenzií.

Popredným autormi, ktorí sa zamerali na jednotlivé dimenzie cieľov, sú Austin a Vancouver (1996). Na základe metaanalýzy výskumných zistení dospeli k záveru, že je možné identifikovať šesť základných faktorov, resp. dimenzií cieľa: dôležitosť-záväzok, obtiažnosť, špecifickosť, časový rozmer, úroveň vedomia a komplexnosť-prepojenosť. Všetky tieto dimenzie pritom variujú v rámci troch základných kontextov: človeka, času a cieľa.

Vzhľadom na to, že uvedená kategorizácia dimenzií cieľa je výsledkom snahy autorov o redukciu širokého spektra cieľových dimenzií, nižšie uvádzame popis šestnástich dimenzií cieľa, ktoré jednak pokrývajú celú paletu identifikovanú Austinom a Vancouverom (1996), zároveň však prinášajú hlbší pohľad do problematiky cieľov a ich dimenzií.

Jednou z najčastejšie citovaných je práca Brunsteina (1993), ktorý pri posudzovaní cieľov zohľadňuje tri aspekty: záväznosť, dosiahnuteľnosť a vnímaný progres. Záväznosť predstavuje rozsah, do akého sú personálne ciele asociované so silným pocitom determinácie, s vôľou investovať úsilie a s nedočkavým úsilím cieľ implementovať. Dosiahnuteľnosť cieľa špecifikuje rozsah, do akého človek vníma priaznivé vs. nepriaznivé podmienky sprevádzajúce dosahovanie cieľa. Progres v dosahovaní cieľa bol popísaný ako sprostredkovateľ v predikcii well-beingu (Brunstein, 1993). Brunstein (1993) zistil, že subjektívny pocit človeka, že dokáže dosiahnuť cieľ a pokrok v jeho dosahovaní, sa spája s vyššou subjektívnou pohodou.
Podporujúce presvedčenia o cieli (Pomaki, Maes & Ter Does, 2004) predstavujú rozsah, do akého pracovné prostredie jedinca prispieva k dosiahnutiu osobného úspechu pri dosahovaní individuálne hodnotného cieľa. Sebakonkordancia cieľov je ich konzistencia so záujmami a hodnotami jedinca (Sheldon & Elliot, 1999), prispievajúca k vynakladaniu väčšieho úsilia na dosiahnutie cieľa. Výskum Davisa, Kelleyho, Kima, Tanga a Hicksa (2015) preukázal, že pre motiváciu k dosahovaniu cieľa je dôležité konceptualizovať tento cieľ ako vysoký, čo zvyšuje mieru prisudzovanej zmysluplnosti cieľa a následne motiváciu k jeho dosiahnutiu. Konštrukt investície do

cieľa sa týka množstva zdrojov, ktoré ľudia vložili do plnenia cieľa. Predpokladá sa, že čím viac energie, času, úsilia alebo peňazí ľudia vynaložia na ceste za svojím cieľom, tým väčšmi ho chcú dosiahnuť (Burkley, Anderson, Curtis & Burkley, 2013). Sebaúčinnosť je výrazným prediktorom ovplyvňujúcim výkon, nakoľko jedinci s priaznivejším vnímaním svojich schopností majú tendenciu investovať úsilie do sledovania cieľov a vytrvať napriek prekážkam (Bandura & Locke, 2003). Emócie môžu fungovať ako motivátor, ktorý vedie ľudí k tomu, aby investovali prostriedky do dosahovania cieľa (Pomaki et al., 2004). Pozitívne emócie vedú ľudí k domnienke, že cieľ je dosiahnuteľný, hoci by bol ešte ďaleko, a motivujú tak ľudí, aby zvýšili svoju námahu (Louro, Pieters & Zeelenberg, 2007). Negatívne emócie regulujú naše správanie tvárou v tvár hroziacemu nebezpečenstvu a pomáhajú predvídať stres (Pomaki et al., 2004). Komplexnejšie ciele sú viac prepojené s inými cieľmi a subcieľmi, tým pádom majú aj väčší potenciál konfliktov (Austin & Vancouver, 1996). V prípade konfliktu cieľov, ktoré si vyžadujú nekompatibilné správanie, sa podľa Powersa (1973) tento konflikt redukuje aktiváciou rozhodujúceho cieľa, ktorým je systém, v ktorom absentujú konflikty medzi cieľmi. Kríza v dosahovaní cieľa predstavuje intrapsychický konflikt v rozhodovaní, či je lepšie upustiť od cieľa alebo zotrvať v jeho dosahovaní v čase, keď sa hromadia prekážky a závažné obavy, či bude možné cieľ dosiahnuť (Hermann & Brandstätter, 2013). Istota v rozhodnutí predstavuje stupeň, do akého je rozhodnutie dosiahnuť cieľ považované za správanie (Brandstätter & Hermann, 2015). Žiadúcnosť cieľa je asociovaná s atraktívnosťou dosahovania cieľa (Gollwitzer & Oettingen, 1998). Odhodlanie vynaložiť úsilie je determinované emóciami, ktoré vyplývajú z nadchádzajúceho procesu dosahovania cieľov a vnímanou blízkosťou dosiahnutia cieľa (Nellisen, Vet & Zeelenberg, 2011). Vytrvalosť v dosahovaní cieľa je definovaná ako tendencia zotrvať v aktivite dosahovania cieľa napriek prekážkam, ťažkostiam, únave, frustrácii alebo nízkej úrovni vnímanej uskutočniteľnosti (Constantin, Holman & Hojbotă, 2012).

Ciele a neetické správanie

V psychologickom výskume má dlhodobú tradíciu prezentovanie na cieľ orientovaného správania vo forme stanovovania si špecifických a vyzývajúcich cieľov ako zdroja podpory motivácie a výkonu. Početné štúdie poukazujú na fakt, že špecifické ciele poskytujú jasné, jednoznačné a objektívne možnosti hodnotenia výkonu, nakoľko pomáhajú koncentrovať pozornosť ľudí. Keďže vyzývajúce ciele vytvárajú diskrepanciu medzi súčasným stavom a očakávaným výsledkom, podporujú úsilie a vytrvalosť človeka (Locke & Latham, 2002, 2006).

Postupom času sa však začali objavovať názory, že prínos stanovovania si tohto druhu cieľov je z veľkej miery preceňovaný. Na tzv. vedľajšie účinky stanovovania cieľov poukázali vo svojej štúdii Ordóñez, Schweitzer, Galinsky a Bazerman (2009), ktorí zdôrazňujú, že táto stránka veci bola dlhodobo ignorovaná. Hoci sú špecifické a vyzývajúce ciele zdrojom mnohých pozitívnych dôsledkov, zároveň disponujú mnohými charakteristikami, ktoré pôsobia kontraproduktívne.

Z hľadiska špecifickosti cieľov radia uvedení autori medzi tieto charakteristiky príliš špecifické ciele, ktoré neprimerane zužujú pozornosť človeka, čo vedie k prehliadaniu iných dôležitých aspektov úlohy (Simons & Chabris´, 1999), ktoré sa môžu v danej chvíli javiť ako s cieľom nesúvisiace. Problém s pozornosťou nastáva aj vtedy, ak sa jedinec snaží dosiahnuť v tom istom čase viacero cieľov. Výsledkom býva, že cieľom, ktoré je jednoduchšie dosiahnuť a zmerať na kvantitatívnej úrovni, je venovaná väčšia pozornosť ako cieľom kvalitatívneho charakteru (Gilliland & Landis, 1992). Ak aj ciele disponujú vhodnou úrovňou jednotlivých atribútov, prvkom, ktorý môže úspešné dosiahnutie cieľa ohroziť, je nevhodne zvolený časový horizont.

Z pohľadu cieľa ako výzvy môže byť jej úroveň nastavená tak vysoko, že v človeku nevzbudzuje snahu o dosiahnutie cieľa. Následkom môže byť využívanie riskantnejších stratégií dosahovania cieľov (Larrick, Heath & Wu, 2009), podpora neetických foriem dosahovania cieľov (Schweitzer,

Ordóñez, Douma, 2004), nespokojnosť a psychologické dôsledky zlyhania pri dosahovaní príliš vyzývajúceho cieľa (Mussweiler & Strack, 2000).

Vzhľadom na ciele uskutočneného výskumu sa bližšie venujeme neetickým formám dosahovania vytýčených cieľov a mechanizmom ich fungovania. Za neetické formy dosahovania cieľov považujeme správanie, ktoré v morálnej situácii narúša sociálne normy, resp. správanie vo forme zlyhania v dosahovaní minimálnych morálnych štandardov spoločnosti (Treviño, Weaver a Reynolds (2006) pri snahe dosiahnuť cieľ. Kleef a kol. (2011) pritom definujú porušovanie noriem ako správanie porušujúce jedno alebo viac pravidiel alebo princípov požadovaného konania.

Barsky (2008) poukazuje na dva hlavné mechanizmy, ktoré prepájajú ciele s neetickým správaním – znižovanie etickej rekognície a zvyšovanie morálnych výpadkov. Pod znižovaním etickej rekognície pritom rozumie nasmerovanie pozornosti preč od hodnotenia etickosti správania, no zároveň smerom k dosiahnutiu cieľa. Na druhej strane sú ciele schopné zvyšovať racionalizáciu neetického správania vykonaného za účelom dosiahnutia cieľa, čo je veľmi populárna stratégia, najmä v prostredí organizácií, kde sú zamestnanci tlačení lídrami dosahovať ciele za každú cenu. Ako nápomocné sa v tomto smere javia normatívne presvedčenia, ktoré prostredníctvom svojej sebaregulačnej funkcie pomáhajú filtrovať výber určitého spôsobu správania (Huesmann, 1988). Ide o jedincovu vlastnú kogníciu o akceptovateľnosti alebo neakceptovateľnosti správania (Babinčák, Ráczová, 2009). Normatívne presvedčenia slúžia na reguláciu príslušného správania prostredníctvom predpisovania rozsahu povoleného a zakázaného správania. Môžu podporiť, ale aj pomôcť odfiltrovať nevhodné správanie (Guerra, Hueasmann, Hanish, 1995).

Ďalším mechanizmom podporujúcim nárast neetického správania v procese dosahovania cieľov je redukcia sebaregulačných zdrojov (Baumeister, 2002; Welsh & Ordóñez, 2014). Ciele totiž vedú správanie človeka k vykonávaniu aktivít súvisiacich s cieľom, čo zahŕňa motiváciu a vynakladanie väčšieho úsilia, zvyšovanie vytrvalosti, vyhľadávanie spôsobov, ktoré by zlepšovali výkon. Všetky tieto aktivity na jednej strane podporujú dosiahnutie cieľa, na druhej strane však vyčerpávajú sebaregulačné zdroje (Welsh & Ordóñez, 2014). Tendencia k riskovaniu sa taktiež ukázala ako významný prvok spájajúci ciele s neetickým správaním, nakoľko prítomnosť cieľov môže zvyšovať neetické správanie vzhľadom na zvýšenú tendenciu zapájať riskantnejšie formy správania (Ordóñez & Welsh, 2015). V neposlednom rade sa ako signifikantné v procese morálneho zdôvodňovania a rozhodovania ukázali aj mnohé individuálne charakteristiky ako morálne povedomie, morálne usudzovanie a morálna identita (Treviño, Weaver & Reynolds, 2006).

Morálna identita

Identita človeka je dlhodobo považovaná jednak za produkt situácie a zároveň formovač správania (Leary, Tangney, 2012). Predstavuje odpoveď na otázku kto som, kto som bol alebo kým sa môžem stať. Teórie self a identity (pojmy sú v literatúre často vnímané ako synonymá) predpokladajú, že ľudia sa o seba zaujímajú, chcú vedieť, kým sú, a tieto vedomosti o samom sebe využívajú na pochopenie fungovania okolitého sveta. Self a identita sú považované za dôležité vplyvy, ktoré určujú, čo sú ľudia motivovaní robiť, ako myslia, aké úsudky robia o sebe a druhých, ako konajú, ako cítia a sú schopní kontrolovať alebo regulovať samých seba (Baumeister, 1998; Higgins, 1987; Carver, Scheier, 1990).

Odborná literatúra rozlišuje medzi niekoľkými kategóriami identít, ktorými jedinec môže disponovať (Leary, Tangney, 2012). Sociálna identita zahŕňa vedomie príslušnosti ku skupine, pocity asociované s členstvom a vedomosť o postavení skupiny v porovnaní s inými (Tajfel, 1981). Rolová identita odráža členstvo v určitej role vyžadujúce prítomnosť inej osoby, ktorá hrá

komplementárnu rolu. Personálna identita odráža črty alebo charakteristiky, ktoré môžu byť vnímané ako odlišné od jedincovej sociálnej a rolovej identity (Owens et al., 2010).

Z uvedeného vyplýva, že človek nedisponuje iba jednou možnou identitou. Kontext, v ktorom sa pohybujeme, sústreďuje našu pozornosť najmä na otázku morálky a jej prepojenia s identitou človeka. Jednou z viacerých premenných, ktoré sa preukázali ako signifikantné v procese morálneho zdôvodňovania a morálneho rozhodovania v správaní orientovanom na cieľ, je morálna identita (Trevino et al., 2006), ktorá predstavuje jednu z možných sociálnych identít, ktoré obsahuje jedincova sebaschéma. Morálna identita bola opísaná ako jeden zo sebaregulačných mechanizmov, ktorý motivuje morálne konanie (Blasi, 1983), reprezentuje personologický prístup k štúdiu morálnej sebaregulácie.

Popredným autorom, ktorý sa otázkam sociálnej identity venoval, bol Blasi, ktorý vytvoril Model morálnej identity (Blasi, 1983) predstavujúci najprepracovanejšie a najdetailnejšie spracovanie prepojenia medzi identitou a morálnym fungovaním. Blasi naznačuje, že existuje prirodzená ľudská tendencia chcieť žiť v súlade s jedincovým významom self. Ak je niekto sústredený na morálne aspekty situácie, táto inklinácia slúži ako kľúčová motivačná sila pre morálne konanie. Vzaté dohromady, Blasi postuluje, že morálne úsudky by mohli spoľahlivejšie predikovať morálne správanie, ak by boli filtrované cez posúdenie zodpovednosti založenej na morálnej identite a hnané ku konaniu cestou tendencie k sebakonzistencii. Za morálnu identitu označuje Blasi (1983) mieru, do akej je časťou jedincovho základného self potreba byť morálny a konať morálne. Zároveň o nej hovorí ako o dimenzii interindividuálnych rozdielov. Príbuzným konceptom je morálna integrita, ktorá však hovorí o rozsahu, do akého jedinec verí, že jeho správanie je skutočne konzistentné s normami (Khan & Dhar, 2006; Monin & Miller, 2001; Sachdeva et al., 2009).

Práca Blasiho (1983, 2004) poukazuje na to, že centrálnosť morálnosti v jedincovej identite môže byť hlavným faktorom, ktorý ovplyvňuje silu spojenia medzi morálnym usudzovaním a morálnym konaním, a teda má väčšinový podiel na morálnom správaní. Napriek tomu, že sa osobná dôležitosť jedincovej morálnej identity môže meniť, čo zostáva centrom Blasiho perspektívy, je, že pri absencii silnej morálnej identity samotná schopnosť uskutočniť komplexné morálne usudzovanie a prezentovať morálne argumenty nie je nutne požadovaným antecedentom morálneho správania.

Aquino a Reed (2002) empiricky demonštrovali, že podobne ako jedinci organizujú svoje sociálne identity (rod, etnickú príslušnosť, politickú príslušnosť), jedinci tiež organizujú vnímanie seba ako morálnych osôb okolo sady najbežnejších morálnych čŕt (čestný, spravodlivý, nápomocný). Hoci toto vnímanie seba samého ako morálnej osoby je vyvolané u väčšiny ľudí (veľa ľudí si vie predstaviť, ako by sa morálna osoba mala správať a ako by mala vyzerať), jedinci sa líšia v relatívnej dôležitosti tohto morálneho sebavnímania v rámci ich celkového sebaponímania. Aquino a Reed (2002) definujú morálnu identitu ako predstavu o sebe samom organizovanú okolo sady morálnych čŕt, pričom jedinec je vedený konať spôsobom konzistentným s týmito črtami do rozsahu, do akého si ich osvojuje alebo sa o ne usiluje (Aquino et al., 2009). Aquino a Reed (2002) predpokladajú, že tak ako ľudia prijímajú iné sociálne identity, morálna identita môže predstavovať základ pre sociálnu identifikáciu, ktorú ľudia používajú ku konštrukcii ich sebadefinovania. A tak ako ostatné identity, jedincova morálna identita môže byť asociovaná s určitými presvedčeniami, postojmi a správaním (Cheryan, Bodenhausen, 2000), a to najmä vtedy, ak je táto identita pre človeka veľmi dôležitá.

Bolo tiež preukázané, že centralita morálnej identity pozitívne koreluje s prosociálnym správaním (Aquino, Reed, 2002; Reed, Aquino, 2003) a negatívne s antisociálnym správaním (Sage, Kavusanu, Duda, 2006). Avšak ľudia s vysokou morálnou identitou tiež nie vždy konajú morálne. Tak ako to býva aj pri iných individuálnych rozdieloch, sila morálnej identity môže byť za určitých podmienok kompromitovaná. Bolo preukázané, že kontextuálne faktory, ktoré znižujú kognitívny

prístup alebo podpora súperiacich tendencií konať sebecky (Aquino et al., 2009) oslabovali efekt centrality morálnej identity na morálne správanie.

Cieľ

Cieľom prezentovanej štúdie bola identifikácia prediktorov, ktoré v signifikantnej miere vysvetľujú pravdepodobnosť sformovania zámeru porušiť normu za účelom dosiahnutia cieľa.

Výskumný súbor

Na výskume participovalo 165 študentov slovenských vysokých škôl vo veku 18 až 26 rokov (M_{vek}=21,7; SD=1,78) z toho 66,1% tvorili ženy vo vekovom rozpätí 18 až 26 rokov (n=109; M_{vek}=21,2; SD=1,6) a 33,9% muži vo veku 19 až 26 rokov (n=56; M_{vek}=22,7; SD=1,7). Zber dát prebehol prostredníctvom príležitostného nenáhodného výberu.

Metodiky

V úvode boli respondenti požiadaní, aby si prečítali predostretú situáciu týkajúcu sa dosahovania akademického cieľa:

„Predstavte si, že máte odovzdať ročníkovú prácu na určitú tému. Prácu odovzdávate už po druhýkrát, keďže sa Vám ju pred rokom nepodarilo obhájiť. Úspešná obhajoba je podmienkou pre postup do ďalšieho ročníka, v opačnom prípade budete musieť štúdium ukončiť. Vaším cieľom je, prirodzene, pokračovať v štúdiu aj naďalej.“

Následne mali tento cieľ ohodnotiť prostredníctvom 60 výrokov, ktoré reprezentovali 16 pôvodných škál týkajúcich sa vybraných dimenzií cieľa. Mieru súhlasu, resp. nesúhlasu s výrokom hodnotili respondenti na 6bodovej Likertovej škále (1=vôbec nie, 6= veľmi). Jednalo sa o nasledujúce škály cieľových dimenzií:

Subškála záväznosť cieľa (Brunstein, 1993) obsahovala 5 položiek („*Nakoľko vnímaš tento cieľ ako záväzok?*“ α=0,836). Dimenzia želanie dosiahnuť cieľ (Brandstätter, Herrmann, 2015) mala 5 položiek („*Veľmi túžim dosiahnuť tento cieľ.*“ α=0,834). Sebaúčinnosť (Pomaki et al., 2009) bola určená 3 položkami („*Som si istý, že dokážem dosiahnuť tento cieľ.*“ α=0,710). 4 položky obsahovala vytrvalosť pri dosahovaní cieľa (príklad položky: „*Som odhodlaný prekonať akúkoľvek prekážku, aby som dosiahol daný cieľ.*“ α=0,840). Investované úsilie do cieľa (Burkley et al., 2013) určovalo 9 položiek („*Mnou vynaložené úsilie vyjde nazmar, keď nedosiahnem tento cieľ.*“ α=0,836). Dosiahnuteľnosť cieľa (Brunstein, 1993) obsahovala 3 položky („*To, či sa tento cieľ podarí zrealizovať, záleží v plnej miere na mne.*“ α=0,360). Progres v dosahovaní cieľa (Brunstein, 1993) určovali 3 položky („*V dosahovaní tohto cieľa som bol celkom úspešný.*“ α=0,242). Subškála konflikt cieľov (Pomaki et al., 2004) mala 4 položky („*Dosahovanie tohto cieľa je v konflikte s inými cieľmi, ktoré považujem za dôležité.*“ α=0,753). Sebakonkordancia cieľa (Sheldon & Elliot, 1999) obsahovala 4 položky („*Snažím sa tento cieľ dosiahnuť, pretože som skutočne presvedčený, že ide o podstatný cieľ – zvolil som si ho dobrovoľne a cením si ho bezvýhradne.*“ α=0,146). Podporujúce presvedčenia vzhľadom na cieľ (Pomaki et al., 2004) sa skladali z 2 položiek („*V prípade, že by som mal problém s dosahovaním tohto cieľa, môj partner ma podporí.*“ α=0,745). 2 položky mala dimenzia negatívne emócie spojené s cieľom (Pomaki et al., 2004) („*Keď rozmýšľam nad týmto cieľom, cítim napätie.*“ α=0,846). Pozitívne emócie spojené s cieľom (Pomaki et al., 2004) mali 4 položky („*Keď rozmýšľam nad týmto cieľom, cítim sa dobre/príjemne.*“ α=0,755). Kríza v dosahovaní cieľa (Brandstätter & Schüler, 2013) pozostávala zo 6 položiek („*Počas dosahovania tohto cieľa som opakovane konfrontovaný so situáciami, v ktorých neviem,*

ako mám pokračovať.“ α=0,589). Zmysluplnosť cieľa (Davis et al., 2015) mala položky 2 („*Tento cieľ dáva môjmu životu zmysel.*“ α=0,931). Subškála istoty v rozhodnutí (Brandstätter & Herrmann, 2015) obsahovala iba 1 položku („*Do akej miery si si istý, že výber tohto cieľa bol správnym rozhodnutím?*“). Odhodlanie vynaložiť úsilie pri dosahovaní cieľa (Nellisen et al., 2011) pozostávalo z 3 položiek („*Do akej miery robíš všetko čo môžeš, aby si dosiahol tento cieľ?*“ α=0,877).

Následne bol respondentom predostretý ďalší scenár viažuci sa k predchádzajúcemu:

„Popri tom, ako hľadáte informácie k téme ročníkovej práce na internete, narazíte na prácu, ktorá sa vo veľkej miere zhoduje s tým, čo máte odovzdať ako svoju ročníkovú prácu. Nič Vám nebráni v tom, aby ste text tejto práce skopírovali a použili ako svoj vlastný. Uľahčíte si tým množstvo času a úsilia. Zároveň si zabezpečíte to, že Vaša práca bude zodpovedať požiadavkám a Vy bez problémov postúpite do ďalšieho ročníka, resp. nebudete musieť štúdium ukončiť.“

Cieľom tohto scenára bola simulácia situácie, v ktorej sa študentovi naskytne možnosť dosiahnuť cieľ, vyžaduje si to však zapojenie neetických stratégií správania.

K uvedenej situácii sa následne viažu škály týkajúce sa injunktívneho normatívneho presvedčenia (*„Myslím si, že za daných okolností sa to smie.“*) a deskriptívneho normatívneho presvedčenia (*„Myslím si, že sa takto bežne správajú aj iní ľudia, preto by som mohol/la aj ja“*), v rámci ktorých sa mal respondent na 6-bodovej Likertovej škále vyjadriť, ako vníma uvedenú situáciu z normatívneho hľadiska (Lovaš, 1998).

V závere súboru škál bolo úlohou respondentov na 6-bodovej Likertovej škále vyjadriť mieru pravdepodobnosti, že by za daných okolností prezentovali cudziu prácu ako svoju vlastnú (*„Za daných okolností je pravdepodobné, že by som prácu opísal/a a prezentoval/a ju ako svoju vlastnú“*) (Čopková, Lovaš, 2016; Čopková, Matyiová, 2016).

V závere boli respondenti požiadaní o vyplnenie dotazníka Osobnej dôležitosti morálnej identity (Aquino, Reed, 2003). V úvode metodiky je uvedených niekoľko charakteristík opisujúcich osobu (*starostlivý, súcitný, spravodlivý, priateľský, štedrý, nápomocný, pracovitý, čestný, láskavý*). Nasleduje 10 položiek *(Cítil(a) by som sa dobre, ak by som bol(a) osobou s týmito vlastnosťami*), ku ktorým sa respondent vyjadruje na 5-bodovej Likertovej škále (1=vôbec nesúhlasím; 5=úplne súhlasím).

Výsledky

Vzhľadom na väčší počet premenných prítomných v danom výskume sme ako vhodnú alternatívu zvolili ich redukciu na menší počet premenných. Za týmto účelom bolo 16 škál reprezentujúcich dimenzie cieľa podrobených exploračnej faktorovej analýze, pričom pri tomto kroku sa odvolávame na obdobný postup práce s dimenziami cieľov v práci Brunsteina (1993). Hodnota kritéria KMO a Bartlettov test sféricity potvrdili vhodnosť použitia danej metódy (KMO>0,5; p<0,0001). Počet faktorov prítomných v danom súbore škál bol vyextrahovaný metódou principal axis components. Na základe hodnoty eigenvalue, zrotovanej metódou varimax boli identifikované tri faktory, ktoré vysvetľujú 51,7 % variancie premenných. Jednotlivé škály sú aj s prislúchajúcimi faktorovými nábojmi uvedené v tabuľke 1.

Prvý faktor je sýtený 7 škálami reprezentujúcimi dimenzie cieľa - záväznosť, želanie dosiahnuť cieľ, vytrvalosť, investované úsilie, dosiahnuteľnosť cieľa, podporujúce presvedčenia o cieli a odhodlanie vynaložiť úsilie pri plnení cieľa. Na základe charakteru jednotlivých škál, ktoré daný faktor vytvárajú, bol tento faktor označený ako Záväzok dosiahnuť cieľ. Tento faktor vysvetľuje 24 % variancie dimenzií cieľa. Druhý vyextrahovaný faktor je sýtený 6 škálami dimenzií cieľa – cieľová sebaúčinnosť, progres v dosahovaní cieľa, cieľová sebakonkordancia, negatívne emócie

spojené s dosahovaním cieľa, kríza v dosahovaní cieľa a konflikt cieľov. Skladba tohto faktora poukazuje na negatívnu stránku procesu dosahovania cieľov, resp. na prítomnosť možných distraktorov brániacich bezproblémovému dosiahnutiu cieľa, preto bol daný faktor označený ako Kríza v dosahovaní cieľa. Tento faktor vysvetľuje 15,2 % variancie dimenzií cieľa. Tretí identifikovaný faktor je tvorený 3 škálami – pozitívne emócie spojené s dosahovaním cieľa, zmysluplnosť cieľa a istota v rozhodnutí. Na základe vnútornej štruktúry tohto faktora bol označený ako Vnímaná zmysluplnosť cieľa, pričom tento faktor vysvetľuje 12,5 % variancie dimenzií cieľa.

Tabuľka 1: Faktorová analýza škál cieľových dimenzií

Škála	Faktorové náboje		
	záväzok	kríza	zmysluplnosť
1. Záväznosť cieľa	,846	,123	,039
2. Želanie dosiahnuť cieľ	,800	-,008	,188
3. Cieľová sebaúčinnosť	,298	,336	,288
4. Vytrvalosť	,754	,050	,249
5. Investované úsilie	,789	-,177	,192
6. Dosiahnuteľnosť cieľa	,425	,055	,358
7. Progres v dosahovaní cieľa	,373	,386	,230
8. Konflikt cieľov	-,004	-,744	-,152
9. Cieľová sebakonkordancia	,094	,535	,370
10. Podporujúce presvedčenia o cieli	,341	,076	,210
11. Negatívne emócie	,243	-,685	-,162
12. Pozitívne emócie	,272	,361	,655
13. Kríza v dosahovaní cieľa	-,127	-,754	,016
14. Zmysluplnosť cieľa	,214	,126	,702
15. Istota v rozhodnutí	,422	,256	,509
16. Odhodlanie vynaložiť úsilie	,616	,128	,441

Pearsonov korelačný koeficient následne preukázal signifikantné pozitívne vzťahy medzi faktormi Záväzok dosiahnuť cieľ a Kríza v dosahovaní cieľa (r_{xy}=0,216**). Rovnako signifikantný a dokonca silnejší vzťah sa preukázal medzi faktorom Záväzok dosiahnuť cieľ a Vnímaná zmysluplnosť cieľa (r_{xy}=0,519). Naopak, nepreukázal sa takmer žiaden vzťah medzi Krízou v dosahovaní cieľa a Vnímanou zmysluplnosťou cieľa (r_{xy}=-0,009).

Vzhľadom na snahu poskytnúť čo najkomplexnejšie informácie a rovnako ako aj základ pre ďalšie štatistické analýzy, podrobili sme korelačnej analýze aj ďalšie skúmané premenné. Výsledky korelačnej analýzy uvádzame v tabuľke 2.

Tabuľka 2: Hodnoty korelačných koeficientov a deskriptívna štatistika

	M	SD	1	2	3	4	5	6	7
1. Záväzok	153,95	20,27	1						
2. Kríza	72,40	8,70	,216**	1					
3. Zmysluplnosť	26,62	6,72	,519**	-,009	1				
4. Zámer	2,03	1,20	-,199*	,169*	-,139	1			
5. injunktívna	2,38	1,33	-,189*	,142	-,214**	,616**	1		
6. deskriptívna	2,57	1,35	-,086	,174*	-,132	,631**	,662**	1	
7. morál. identita	35,59	5,37	,342**	,246*	,246*	-,194*	-,118	-,070	1

** *Korelácia je signifikantná na úrovni p<0,01*
* *Korelácia je signifikantná na úrovni p<0,05*
M=aritmetický priemer
SD=štandardná odchýlka

Za účelom overenia, ktoré zo zisťovaných premenných môžeme považovať za prediktory sformovania zámeru porušiť normu za účelom dosiahnutia cieľa, sme podrobili získané dáta viacnásobnej lineárnej regresii. Testovaný model sa ukázal ako signifikantný (F(6/158)=26,58; p<0,0001), pričom na základe výsledných hodnôt uvedených v Tabuľke 3 môžeme v danom regresnom modeli za signifikantný prediktor pravdepodobnosti sformovania zámeru porušiť normu označiť injunktívne a deskriptívne normatívne presvedčenie a tiež osobnú dôležitosť morálnej identity. Hodnoty uvedené pri faktoroch dimenzií cieľa Záväzok dosiahnuť cieľ a Kríza v dosahovaní cieľa považujeme za hraničné, preto pripúšťame možnosť, že aj tieto dve premenné sú pre sformovanie zámeru porušiť normu signifikantné. Naopak, Vnímaná zmysluplnosť cieľa sa ako významný prediktor nepreukázala. Model pozostávajúci z daných premenných vysvetľuje 50,2% variancie sformovania zámeru porušiť normu za účelom dosiahnutia cieľa, čo považujeme za uspokojivý výsledok.

Tabuľka 3: Viacnásobná lineárna regresia

	R	R^2	β	t	p
1. Záväzok	70,9	50,2	-,126	-1,798	,074
2. Kríza			,116	1,912	,058
3. Zmysluplnosť			,080	1,191	,235
5. Injunktívna			,319	4,157	<0,0001
6. Deskriptívna			,390	5,177	<0,0001
7. Morálna identita			-,134	-2,180	,031

Diskusia

Cieľom prezentovanej štúdie bola identifikácia prediktorov neetického správania v na cieľ orientovanom správaní z pohľadu dimenzií cieľa, normatívnych presvedčení a morálnej identity.
V prvom rade sme pristúpili k redukcii počtu dimenzií cieľov prostredníctvom faktorovej analýzy, ktorej výsledkom bola identifikácia troch faktorov: Záväzok dosiahnuť cieľ, Kríza v dosahovaní

cieľa a Vnímaná zmysluplnosť cieľa. Táto kategorizácia nám mala pomôcť pri ďalších analýzach, preto nebolo našou snahou nájsť jednotnú a univerzálnu kategorizáciu, nakoľko sme nebrali do úvahy všetky dimenzie, ktorými cieľ môže disponovať. Vo sfére dimenzií cieľov je trendom redukovať ich počet, čo je zdôvodnené faktom, že mnohé dimenzie cieľov sa v sebavýpovediach respondentov prekrývajú a sú vo vzájomných vysokých interkoreláciách (Brunstein, 1993; Little, 1989; Emmons, 1989).

Predpoklady vyplývajúce zo vzájomných signifikantných vzťahov skúmaných premenných sme overovali prostredníctvom viacnásobnej lineárnej regresie. Tá určila ako významné prediktory neetického správania vo forme zámeru porušiť normu za účelom dosiahnutia cieľa Záväzok dosiahnuť cieľ, Krízu v dosahovaní cieľa, osobnú dôležitosť morálnej identity, injunktívne a deskriptívne normatívne presvedčenie, ktoré vysvetlili 50,2 % variability skúmanej premennej. Tieto výsledky konfrontujeme so zisteniami, ktoré preukázali, že hoci na jednej strane atribúty cieľov ako je napríklad záväzok, podporujúce presvedčenia (Pomaki et al., 2004), pozitívne emócie, sebakonkordancia, sebaúčinnoť (Bandura & Locke, 2003), progres a dosiahnuteľnosť (Brunstein, 1993) podporujú well-being, ktorý je významným motivačným prvkom dosahovania cieľov (Deci & Ryan, 2000) v intenciách podpory sebaregulačného úsilia, iné, ako napríklad kríza alebo konflikt cieľov podporujú dosahovanie cieľov takpovediac za každú cenu, nakoľko predstavujú potenciálnu hrozbu zlyhania v dosahovaní cieľa (Brandstätter & Hermann, 2015), čo má ďalekosiahle následky na sebahodnotenie človeka (Carver & Scheier, 2005). Pohľad na vzájomné vzťahy napovedá, že vysoká miera túžby po dosiahnutí cieľa a spätosť s ním nepodporujú sformovanie zámeru porušovať normy za účelom dosiahnutia cieľa, napriek tomu zohrávajú pri jeho formovaní významnú rolu. Z hľadiska budúceho výskumu by bolo vhodné pozrieť sa na vzájomnú interakciu tohto faktora s krízou v dosahovaní cieľa, čo by mohlo poodhaliť skutočnú podstatu role záväzku vo formovaní zámeru porušiť normu za účelom dosiahnutia cieľa. Pozitívna významná korelácia zámeru s Krízou v dosahovaní cieľa poukazuje na tendenciu prikloniť sa ku krajnému riešeniu a porušiť normu, nakoľko sa proces dosahovania cieľa ocitá v kríze a porušenie normy by mohlo jeho dosiahnutie zabezpečiť. Úloha deskriptívneho a injunktívneho normatívneho presvedčenia v predikcii zámeru porušiť normu spočíva v procese racionalizácie neetického správania vykonaného za účelom dosiahnutia cieľa (Bandura, 1997), resp. odvracaním pozornosti od etiky konania smerom k dosiahnutiu cieľa (Barsky, 2008). Aj v prípade injunktívneho aj deskriptívneho normatívneho presvedčenia bolo preukázané, že čím viac je jedinec presvedčený, že za daných okolností smie skutok vykonať, resp. že v danej situácii tak konajú aj iní ľudia, tým skôr je pravdepodobné, že sa u tohto jedinca sformuje zámer porušiť normu. Naše zistenia ohľadom osobnej dôležitosti morálnej identity pri formulácii zámeru porušiť normu za účelom dosiahnutia cieľa,

sú podporené prácou Treviña a kol. (2006), ktorí ju taktiež identifikovali ako signifikantný faktor morálneho zdôvodňovania a rozhodovania a tiež Blasiho teóriou (1983), ktorá morálnu identitu považuje za kľúčovú motivačnú silu morálneho konania. Vychádzajúc z negatívneho významného vzťahu zámeru porušiť normu a dôležitosti morálnej identity usudzujeme, že pro človeka, pre ktorého je dôležité javiť sa ako morálny, nie je prípustné, aby kvôli dosiahnutiu cieľa zapájal neetické formy správania, čo potvrdzujú aj výskumné zistenia Sagea a jeho spolupracovníkov (2006), ktorým sa tiež podarilo preukázať negatívny vzťah morálnej identity s antisociálnym správaním.

Záver

Väčšina výskumných štúdií a teórií z oblasti sebaregulácie a na cieľ orientovaného správania sa orientuje na proces úspešného dosahovania cieľa v zmysle zapojenia sebaregulačného úsilia (Metcalfe & Mischel, 1999; Baumeister, 2002). Riešia teda otázku húževnatosti v dosahovaní cieľa

v zmysle zodpovedného a svedomitého prístupu, ktorý sa vyznačuje zotrvaním v dosahovaní cieľa napriek vynárajúcim sa prekážkam. V posledných rokoch sa však objavujú štúdie, ktoré sa nezaoberajú len optimistickou stránkou dosahovania cieľov, ale zdôrazňujú aj negatívnu stránku veci, okrem iného aj neetické formy správania, ktoré ľudia často využívajú na dosiahnutie vytýčeného cieľa (Ordóñez et al., 2009; Ordóñez & Welsh, 2015; Barsky, 2008; Niven, 2016). Prezentovaný výskum je tak súčasťou tohto, v súčasnosti stále minoritného prúdu výskumu na cieľ orientovaného správania, ktorý by mohol prispieť k obohateniu teórie a rozšíreniu aplikačných rozmerov problematiky stanovovania a dosahovania cieľov. V budúcnosti vidíme ďalšie možnosti hlbšieho skúmania spomínaných súvislostí napríklad vo forme vytvorenia teoretického modelu a jeho následného overenia prostredníctvom modelovania štrukturálnymi rovnicami, čo by mohlo priniesť ďalšie zaujímavé momenty, ktoré by objasnili mechanizmus vzájomného fungovania spomínaných fenoménov.

Literatúra

Aarts, H., & Elliot, A. (Eds.) (2012). *Goal-Directed Behavior*. New York: Taylor & Francis.

Aquino, K. F., & Reed, A. (2002). The self-importance of moral identity. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(6), 1423-1440.

Aquino, K. F., Reed, A., Thau, S., & Freeman, D. (2007). A grotesque and dark beauty: How moral identity and mechanism of moral disengagement influence cognitive and emotional reactions to war. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 385-392.

Austin, J. T., & Vancouver, J. B. (1996). Goal constructs in psychology: Structure, process, and content. *Psychological Bulletin. 120*(3), 338-375.

Bandura, A. (1997). *Self-Efficacy: The Exercise of Control*. London: Macmillan.

Bandura, A., & Locke, E. A. (2003). Negative self-efficacy and goal effects revisited. *Journal of Applied Psychology, 88*, 87-99.

Barsky, A. (2008). Understanding the ethical cost of organizational goal-setting: A review and theory development. *Journal Business Ethics, 81,* 63-81.

Baumeister, R. F. (1998). The self. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology*. 680-740. New York: McGraw-Hill.

Baumeister, R. F. (2002). Ego depletion and self-control failure: An energy model of the self's executive function. *Self & Identity, 1*, 2, 129-136.

Blasi, A. (1983). Moral development and moral action: A theoretical perspective. *Developmental Review*, 3, 178–210.

Blasi, A. (2004). Moral functioning: moral understanding and personality. In D. K. Lapsley, & D. Narvaez (Eds.), *Moral development, self and identity: Essays in honor of Augusto Blasi*. Mahwah: Lawrence Erlbaum.

Brandstätter, V., & Herrmann, M. (2015a). Action crises and goal disengagement: Longitudinal evidence on the predictive validity of a motivational phase in goal striving. *Motivation Science, 1*(2), 121-136.

Brandstätter, V., & Schüler, J. (2013). Action crisis and cost–benefit thinking: A cognitive analysis of a goal-disengagement phase. *Journal of Experimental Social Psychology, 49*(3), 543-553.

Brunstein, J. C. (1993). Personal goals and subjective well-being: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*(5), 1061-1070.

Burkley, E., Anderson, D., Curtis, J., & Burkley, M. (2013). Vicissitudes of goal commitment: Satisfaction, investments, and alternatives. *Personality and Individual Differences, 54*(5), 663-668.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2005). Engagement, disengagement, coping, and catastrophe. In A. J. Elliot, & C. S. Dweck (Eds.), *Handbook of Competence and Motivation.* 527-547. New York: Guilford.

Carver, C., & Scheier, M. (1990). Principles of self-regulation: Action and emotion. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of Motivation and Cognition.* Vol. 2. Foundations of social behaviour. 3-52). New York: Guilford Press.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 1015-1026.

Constantin, T., Holman, A., & Hojbotă, M. A. (2012). Development and validation of a Motivational Persistence Scale. *Psihologija*, 45(2), 99-120.

Čopková R., & Lovaš, L. (2016). Normative beliefs related to norm-violating behavior in the context of goal attainment. In Motivation and Social Perception: Conference, Gdańsk, 19. - 21. 7. 2016. Gdańsk: Uniwersytet Gdański. 38.

Čopková, R., Matyiová, N. (2016). Narcistická sebaregulácia v na cieľ orientovanom správaní. *Prohuman,* 8, 7, 1-9.

Davis, W. E., Kelley, N. J., Kim, J., Tang, D., & Hicks, J. A. (2015). Motivating the academic mind: High-level construal of academic goals enhances goal meaningfulness, motivation, and self-concordance. *Motivation and Emotion, 40*(2),1-10.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The" What" and" Why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry,11*(4), 227-268.

DeShon, R. P., & Gillespie, J. Z. (2005). A motivated action theory account of goal orientation. *Journal of Applied Psychology, 90*(6), 1096-1127.

Emmons, R. A. (1989). The personal striving approach to personality. In L. A. Pervin (Ed.), *Goal Concepts in Personality and Social Psychology.* 87-126. Hillsdale: Erlbaum.

Fishbach, A., & Ferguson, M. J. (2007). The goal construct in social psychology. In A. W. Kruglanski & T. E. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles.* New York: The Guilford Press.

Forward, S. E. (2009). The theory of planned behaviour: The role of descriptive norms and past behaviour in the prediction of drivers' intentions to violate. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour, 12*(3), 198-207.

Gilliland, S. W., & Landis, R. S. (1992). Quality and quantity goals in a complex decision task: Strategies and outcomes. *Journal of Applied Psychology, 77*(5), 672-681.

Gollwitzer, P. M., & Oettingen, G. (1998). The emergence and implementation of health goals. *Psychology and Health, 13*(4), 687-715.

Guerra, N. G., Huesmann, L. R., & Hanish, L. (1995). The role of normative beliefs in children's social behavior. In N. Eisenberg (ed.), *Social Development.* 140-158. Thousand Oaks: Sage.

Hardy, S. A., & Carlo, G. (2005). Identity as a source of moral motivation. *Human Development. 45,* 232-256.

Herrmann, M., & Brandstätter, V. (2013). Overcoming action crises in personal goals–longitudinal evidence on a mediating mechanism between action orientation and wellbeing. *Journal of Research in Personality, 47*(6), 881-893.

Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review,* 94, 319-340.

Huesmann, L. R. (1988). An information processing model for the development of aggression. *Aggressive Behavior, 14*(1), 13-24.

Cheryan, S., & Bodenhausen, G. V. (2000). When positive stereotypes threaten intellectual performance: the psychological hazards of model minority status. *Psychological Science,* 11, 399-402.

Khan, U. & Dhar, R. (2006). Licensing effect in consumer choice. *Journal of Marketing Research,* 63, 259-266.

Larrick, R. P., Heath, C., & Wu, G. (2009). Goal-induced risk taking in negotiation and decision making. *Social Cognition, 27*(3), 324-364.

Leary, M. R., & Tangney, J. P. (Eds.). (2011). *Handbook of self and identity*. New York: The Guilford Press.

Little, B. R. (1989). Personal projects analysis: trivial pursuits, magnificent obsessions, and the search for coherence. In D. M. Buss, & N. Cantor (Eds.), *Personality Psychology.* 15-31. NY: Springer.

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.

Locke, E. A., & Latham, G. P. (2006). New directions in goal-setting theory: Current directions. *Psychological Science, 15*(5), 265-268.

Louro, M. J., Pieters, R., & Zeelenberg, M. (2007). Dynamics of multiple-goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*(2), 174-193.

Lovaš, L. (1998b). K otázke typov sociálnych noriem: sociálne normy a implicitné teórie sociálnych noriem (náčrt prístupu). In *Perspektívy výskumu sociálnych noriem* [CD]. Košice: SVÚ SAV. 13-17.

Metcalfe, J., & Mischel, W. (1999). A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review, 106*(1), 3-19.

Monin, B., & Miller, D. T. (2001). Moral credentials and the expression of prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 33-43.

Mussweiler, T., & Strack, F. (2000). The 'Relative Self': informational and judgmental consequences of comparative self-evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*(1), 23-38.

Nelissen, R., De Vet, E., & Zeelenberg, M. (2011). Anticipated emotions and effort allocation in weight goal striving. *British Journal of Health Psychology,16*(1), 201-212.

Ordóñez, L. D., & Welsh, D. T. (2015). Immoral goals: How goal setting may lead to unethical behavior. *Current Opinion in Psychology, 6*, 93-96.

Ordóñez, L., Schweitzer, M., Galinsky, A., Bazerman, M. (2009). Goals gone wild: The systematic side effects of overprescribing goal setting. *Academy of Management Perspectives, 23*, 6-16.

Owens, T. J., Robinson, D. T., & Smith-Lovin, L. (2010). Three faces of identity. *Annual Review of Sociology*, 36, 477-499.

Pomaki, G., Maes, S., & Ter Doest, L. (2004). Work conditions and employees' self-set goals: Goal processes enhance prediction of psychological distress and wellbeing. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30*(6), 685-694.

Powers, W. T. (1973). *Behavior: The Control of Perception*. Chicago: Aldine.

Reed I., A., & Aquino, K. F. (2003). Moral identity and the expanding circle of moral regard toward out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*(6), 1270-1286.

Sage, L., Kavussanu, M., & Duda, J. (2006). Goal orientations and moral identity as predictors of prosocial and antisocial functioning in male association football players. *Journal of Sports Sciences*, 24(5), 455-466.

Sachdeva, S., Iliev, R., & Medin, D. L. (2009). Sinning saints and saintly sinners: The paradox of moral self-regulation. *Psychological Science*, 20(4), 523-528.

Sheldon, K. M., & Elliot, A. J. (1999). Goal striving, need satisfaction, and longitudinal well-being: The self-concordance model. *Journal of Personality and Social Psychology. 76*(3), 482-497.

Schweitzer, M., Ordóñez, L., Douma, B. (2004). Goal setting as a motivator of unethical behavior. *Academy Management Journal, 47*, 422-432.

Simons, D. J., & Chabris, C. F. (1999). Gorillas in our midst: Sustained inattentional blindness for dynamic events. *Perception, 28*(9), 1059-1074.

Tajfel, H. (1981). *Human groups and social identity*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Trevinño L., Weaver G., Reynolds S. (2006). Behavioral ethics in organizations: A review. *Manage, 32*,951-990.

Unsworth, K., Yeo, G., & Beck, J. (2014). Multiple goals: A review and derivation of general principles. *Journal of Organizational Behavior, 35*(8), 1064-1078.

Van Kleef, G. A., Homan, A. C., Finkenauer, C., Gündemir, S., & Stamkou, E. (2011). Breaking the rules to rise to power how norm violators gain power in the eyes of others. *Social Psychological and Personality Science*, 2(5), 500-507.

Welsh, D., Ordóñez, L. (2014). The dark side of consecutive high performance goals: Linking goal setting, depletion, and unethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 123,* 79-89.

Údaje o autoroch

PhDr. Radka Čopková je internou doktorandkou na Katedre psychológie Filozofickej fakulty Univerzity Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach. Výskumne sa zameriava na problematiku sebaregulácie a na cieľ orientovaného správania, v rámci týchto sfér sa predmetom jej záujmu predovšetkým téma morálneho zdôvodňovania.

Bc. Noémi Matyiová a Bc. Michal Bartko sú študentmi magisterského stupňa na Katedre psychológie Filozofickej fakulty Univerzity Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach. Vo svojich bakalárskych prácach sa venovali problematike sebaregulácie, cieľov, narcizmu a morálnej identity.

Kontaktné údaje:
Adresa: Katedra psychológie FF UPJŠ, Moyzesova 9, 040 59 Košice
E-mail: radka.copkova@gmail.com

Čopková, R., Matyiová, N., & Bartko, M. (2017). Prediktory porušovania noriem v správaní orientovanom na cieľ. *E-psychologie,* 11(1), 30-43. Dostupné z http://e-psycholog.eu/pdf/copkova_etal.pdf