

měl určitou hodnotu, protože chtějí znovu zažít pocity hrdosti. Porazit slabšího soupeře příliš pocitů hrdosti nepřináší, a vysoce výkonné osoby proto bude pravděpodobněji motivovat možnost uspět v situacích s přiměřenou pravděpodobností úspěchu, s jistou dávkou výzvy (např. v podobě obtížného, ale nikoli neporazitelného soupeře), přinášející vyšší hodnotu v případě úspěchu. Osoba s nízkými výkony bude na druhou stranu motivována strachem ze selhání. Zaměří se především na úsilí vyhnout se hanbě z porážky. Proto budou tyto osoby nejvíce motivovat situace s vysokou mírou pravděpodobnosti úspěchu, bez ohledu na hodnotu, kterou výhra přináší. Budou dávat přednost situacím s nízkým rizikem (vysoká pravděpodobnost úspěchu, ale nízká hodnota) proti slabšímu soupeři. Jinou možností u osob s nízkými výkony je usilování o vysoké nerealistické cíle s velmi nízkou pravděpodobností úspěchu. Přestože se to může zdát zvláštní, situace se ozřejmí, když si uvědomíme jejich snahu vyhnout se hanbě. Prohrát s mnohem úspěšnějším sportovcem není hanba, v porovnání s prohrou se sportovcem, jehož schopnosti se velmi podobají těm mým.

- Tyto příklady ukazují kombinaci osobnostních i situačních faktorů ovlivňujících pravděpodobnost, že osoba zvolí v konkrétní situaci určitý přístup. Hovoříme o *výsledných tendencích*. Jak už jsme uvedli, vysoce výkonné osoby dávají přednost situacím s vysokým stupněm výzvy, zatímco osoby s nízkými výkony usilují buď o situace, v nichž mohou snadno uspět, nebo o situace nesmírně obtížné, v nichž nikdo nečeká, že je možné uspět.
- *Emoční reakce* popisují emoční zaměření osoby ve vztahu k úspěchu a neúspěchu. Zaměřuje se sportovec na hrdost spojenou s úspěchem, nebo na hanbu spojenou s neúspěchem? Když si představíme situaci vyrovnaných sil se soupeřem: uvažuje sportovec především o hrdosti, kterou bude cítit v případě, že soupeře porazí (zaměření na dosažení úspěchu), nebo uvažuje především o zahanbení, které bude cítit v případě prohry (zaměření na snahu vyhnout se neúspěchu)? Na základě toho, co už bylo uvedeno, nepřekvapí, že osoby s vysokými výkony se více zaměřují na dosažení úspěchu, zatímco osoby s nízkými výkony mají sklon zaměřovat se na úsilí vyhnout se neúspěchu.
- *Výkonové chování* jako poslední součást této teorie čerpá ze všech předchozích myšlenek a týká se typů chování, jež lze očekávat u osob s vysokými a nízkými výkony, na základě předešlých čtyř faktorů. Osoby s vysokými výkony častěji vyhledávají obtížné situace a zaměřují se na zlepšování vlastní výkonnosti. Pokud člověka např. vysoce motivuje úspěch a málo ho motivuje strach z neúspěchu (osobnost), jeho výkonové chování bude znamenat volbu obdobně silného soupeře (přiměřená pravděpodobnost úspěchu). V případě vítězství získá střední až vysokou stimulující hodnotu. Tato kombinace osobnostních a situačních faktorů znamená, že výslednou tendencí tohoto člověka bude dosahování úspěchu a že pocit hrdosti, který je s tím spojen, bude ústředním bodem jeho emočních reakcí. To potom povede k vyšší motivaci k obtížným úkolům, výzvám (tendence chování).