

Univerzita Karlova v Praze  
Fakulta humanitních studií

## BAKALÁŘSKÁ PRÁCE



Denisa Průšová

### Neverbální projevy dominance v partnerské interakci

Vedoucí diplomové práce: Mgr. Jitka Lindová, Ph.D.

Praha, 2010

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci napsala samostatně a výhradně s použitím citovaných pramenů. Souhlasím se zapůjčováním práce a jejím zveřejňováním.

V Praze dne 20. 5. 2010

Denisa Průšová

Děkuji vedoucí mé bakalářské práce Mgr. Jitce Lindové, Ph.D za velice podrobné a precizní vedení celé mé práce.

# Obsah

Úvod . . . . .	6
<b>Teoretická část</b>	<b>7</b>
1.1 Dominance . . . . .	7
1.1.1 Konstrukt dominance v předchozích studiích . . . . .	7
1.1.2 Druhy dominance . . . . .	8
1.1.3 Dominance, dominování a moc . . . . .	9
1.2 Neverbální komunikace . . . . .	10
1.2.1 Neverbální komunikace . . . . .	10
1.2.2 Neverbální komunikace v souvislosti s dominancí . . . . .	12
1.3 Škála prosocialita – asocialita . . . . .	13
1.4 Shrnutí . . . . .	16
1.5 Dilemata k výzkumu . . . . .	18
1.5.1 Kódování prvků či vzorců? . . . . .	18
1.5.2 Gender . . . . .	18
<b>Empirická část</b>	<b>20</b>
2.1 Cíle výzkumu . . . . .	20
2.2 Výzkumná strategie . . . . .	20
2.2.1 Druh výzkumu . . . . .	20
2.2.2 Rámcový průběh výzkumu . . . . .	20
2.2.3 Respondenti/ky . . . . .	21
2.2.3.1 První skupina respondentů/ek . . . . .	21
2.2.3.2 Druhá skupina respondentů/ek . . . . .	21
2.2.4 Konkrétní vzhled a fáze výzkumu . . . . .	21
2.2.4.1 První fáze . . . . .	21
2.2.4.2 Druhá fáze . . . . .	22
2.2.4.3 Třetí fáze . . . . .	23
2.3 Výsledky - kvalitativní analýza . . . . .	23
2.3.1 A, Silný prosociální typ . . . . .	23
2.3.2 B, Slabý prosociální typ . . . . .	32
2.3.3 C, Silný asociální typ . . . . .	41
2.3.4 D, Slabý asociální typ . . . . .	52
2.4 Výsledky - etogram . . . . .	62

2.5	Shrnutí výsledků jednotlivých typů dominantů . . . . .	74
2.6	Diskuze . . . . .	75
	Závěr . . . . .	79
	Literatura . . . . .	80
	Přílohy . . . . .	84

## Úvod

Dominance je velmi častým a diskutovaným tématem v oblasti mezilidské komunikace. Jak uvádějí autoři zabývající se touto tematikou, snad každý jedinec řeší, jak prosadit svou vůli, tedy, jak si vytvořit optimální svět dle svých představ. Objevuje se ve většině druhů vztahů, ať už mezi dvěma jedinci, skupinou, či komunitou. Očekává se ve formálních vztazích, ale je velmi častým jevem i ve vztazích neformálních, dokonce i intimních. Vždy nějakým způsobem souvisí s mocí. Ač se tímto fenoménem lidé zabývají po několik desetiletí, v oblasti neverbální komunikace zhruba posledních 40 let není snadné najít jednotnou definici. Problém může být i v odlišném pojetí dominance mezi různými vědními obory. Mým záměrem je pokusit se definovat dominanci obecně, tedy odlišit ji od jiných, často používaných konstruktů, jako je moc, nebo status. Zaměřím se ovšem pouze na dominanci partnerskou, tedy v rámci intimních neformálních vztahů. Dalším problémem, na který je velice snadné narazit, jsou protichůdné výsledky toho, jak se dominance projevuje neverbálně. Pokusím se navrhnout rozšířenější inovativní model dominance, kdy ji rozdělují do čtyř různých typů. Očekávám, že se každý z typů dominantů bude neverbálně projevovat odlišně, díky čemuž bude možné ony vysoce rozporuplné předešlé výsledky vysvětlit a ustavit nové pojetí dominance v neverbální komunikaci, přičemž se budu snažit ukázat na shodnosti i odlišnosti mezi dominanty, pokusím se je pojmenovat, vysvětlit a charakterizovat konkrétními prvky.

# Teoretická část

## 1.1 Dominance

### 1.1.1 Konstrukt dominance v předchozích studiích

V rámci výzkumů dominance se naskýtá několik zásadních otázek, které je třeba brát v úvahu při psaní této práce. Zaprvé, termín dominance je velmi často nejasně definován, či dokonce úplně chybí. Zadruhé je dominance často v oblasti vědecké literatury směřována s jinými konstrukty a chápána jako synonymum pro další výrazy - např. status, moc, nadřazenost, konstrukt společenské moci atd. Například Ellyson a Dovidio (1985) zaznamenali, že většina literárních přehledů neverbálního chování neuvádí moc a dominanci v jejich rejstříku použitých pojmů odděleně (např. Harper, Wiens, Matarazzo, 1998; Siegman, Feldstein, 1978). Konkrétně French a Raven (1959) definují moc jako schopnost či potenciál změnit chování, záměry, postoje, názory, emoce či hodnoty druhého člověka, což v sobě slučuje jak definici moci, tak ale hlavně definici dominance. Nebo například v článku Hess, Adams, Kleck (2005) je dominance ústředním pojmem, se kterým operují, ovšem samotná definice dominance chybí. Odlišování konstruktů dominance, moci, popřípadě statusu není však problém pouze v nejasné definici, ale zkrácením v přístupu ke konkrétním výzkumům může vznikat i následně zkrácení výsledků výzkumů, čímž myslím, že to, co je prezentováno jako výsledek dominance, může ve skutečnosti být výsledek např. statusu, nebo moci. Tímto rozporem se zabývá ve svých článcích Dunbar a Burgoon, kdy v roce 2005 zveřejnili článek zabývající se právě problematikou oddělení dominance a moci. Uvádějí v něm, že moc byla mnohými (Bachrach, Lawler, 1981; Berger, 1994; Burgoon et al., 1998; Foa, Foa, 1974; French, Raven, 1959; Gray-Little, Burks, 1983; Henley, 1995; Olson, Cromwell, 1975; Rollins, Bahr, 1976) chápána jako „schopnost dosáhnout zamýšleného efektu, přesněji jako dovednost ovlivnit chování druhého člověka.“ Ovšem Dunbar a Burgoon chápou moc jako schopnost člověka, která může, či nemusí být používána například pro prosazení své vůle. Není tedy podstatné, zda jedinec oplývající mocí dosáhne či nedosáhne svého záměru. Tedy jedinec, který prosadí svůj záměr, nemusí mít nutně vysokou míru moci a naopak jedinec, který neprosadí svůj záměr, nemusí mít nutně nízkou míru moci (třeba ji pouze nepoužívá a není jeho prioritou prosadit svůj záměr, nebo je prostě v jejím prosazování neúspěšný). Prosazení svého záměru (dominance) není přímo závislé na míře moci toho, kdo dominuje. Konkrétně, moc je schopnost, která může (ale také nemusí) být použita k dominování, může být latentní, zatímco dominance musí být manifestována. Komter (1989) navíc uvádí, že

lidé s vysokou mírou moci si jí vůbec nemusí být vědomi. Přichází s poznatkem, že míra moci se nezakládá pouze na konkrétním vztahu dvou lidí, ale je ovlivněna dalšími kulturními normami. Míra moci tedy může být latentní, avšak oproti tomu dominance vždy musí být manifestována.

### 1.1.2 Druhy dominance

Další autoři mnohdy rozdělují dominanci do různých modalit, ovšem opět bez jasné, nebo dokonce ujednocené obecné definice dominance. Rozdělení různých druhů dominance shrnu následujícím způsobem. Jako první je třeba rozlišit, zdali se dominance týká jednoho člověka, nebo více lidí. V případě jednoho člověka se napříč psychologickými, biologickými i sociologickými zdroji uvádí dominance jako stabilní rys osobnosti. Sociologická, biologická a psychologická literatura přichází s konceptem, že dominance je proměnnou, na niž má vliv temperament, predispozice chování, které jsou základní součástí vybavení jedince, jejichž zdroj bychom hledali v genetických, hormonálních a fyzických faktorech a samozřejmě ve vlivu prostředí (např. Cattell, Eber a Tatsuoka, 1970; Ridgeway, 1987; uvedeno v Dunbar a Burgoon, 1999). Dominance se, jak detailněji rozepíšu níže, projevuje v rámci interakce více osob. Sociobiologický přístup nepátrá po původu dominance, tedy jedince, který se v dané situaci zachová dominantně, může, ale i nemusí mít rys dominance ve své osobnosti, chápe ji jako jev, který je v přímém vztahu s hierarchií. To naznačuje, že se dominance může objevovat v rámci sociálních rolí. Liska (1988, 1992) rozlišuje mezi dominancí „připsanou“ (vested) a „společenskou“. Ona „připsaná“ dominance je charakterizována spíše fixními faktory, například věkem, institucionalizovanou rolí nebo sourozeneckou konstalací. Oproti tomu stojí sociální dominance, což je dominance získaná prostřednictvím demonstrace jistých dovedností a volbou vhodné strategie předvedení dominance v konkrétní sociální interakci. (Dunbar, Burgoon, 1998). Schmid Mast & Hall (2004) ji dokonce dělí na pět druhů. Zmiňují (ovšem nedefinují) „dominanci jako osobnostní rys“, „preferenci dominance“, kterou vysoce koreluje s dominancí jako osobnostním rysem, ovšem přidávají další proměnné, jako pohlaví, partner pro interakci a samozřejmě situační faktory. Tedy to, zda jedinec preferuje být či nebýt dominantní, se odvíjí od toho, jak moc jsou osobnostně dominantní, ale i od dalších proměnných. Dalším typem je ona „připsaná dominance“, což znamená, že od jedince může být očekávána jistá míra dominance (např. ve vztahu k sociálním rolím), která vůbec nemusí korelovat s mírou jejich osobnostní dominance. Jiným typem je „vnímaná dominance“, kdy jde o to, jak daného jedince vnímají ostatní na základě jeho/jejího chování. Posledním typem je „pocit dominance“, kdy záleží na tom, jak moc se sám jedinec cítí být dominantním. Pro tento výzkum je důležitá dominance v rámci partnerské interakce, přičemž se sleduje ona společenská dominance, jak ji charakterizuje Liska (1988, 1992), konkrétně pak „vnímaná dominance“, jak ji uvádí Schmid Mast & Hall (2004). Tedy, v rámci sociální interakce se sledují způsoby, strategie a neverbální projevy, jenž mají vliv na označení jedince jako dominantního.



### 1.1.3 Dominance, dominování a moc

Vzhledem k předpokladu, že dominance se projevuje v rámci interakce, v tomto výzkumu konkrétně partnerské interakce, je třeba podrobněji rozlišit složky, jenž na ni mají přímý vliv. Konkrétně se v této podkapitole zaměřím na rozdíl v dominování, dominanci a moci. Aries, Gold, Weigl (1983) a Dunbar, Burgoon (2000) k této problematice říkají, že „ačkoliv můžeme dominanci chápat jako rys osobnosti, v kontextu komunikace jde o dynamický stav, který reflektuje kombinaci individuálního temperamentu aktéra a charakteru situace, které požadují, spouštějí, či podporují dominantní chování“. Na rozdíl od dominování (domineeringness), které je jednostranné - odpovídá pokusům jednoho aktéra ovládat druhého, dominance je dvoustranná - ony pokusy jednotlivce o kontrolu jsou přijímány jeho partnerem v interakci. Tzn. je definována jako párový vztah mezi dvěma stranami, kdy jeden je „nahore“ a druhý „dole“ (Rogers-Millar, Millar, 1979). Burgoon et al. (1998) k tomu ještě interpersonální dominanci definují jako expresivní, vztahově podložené komunikační akty (dominování), pomocí nichž je použita moc a je dosaženo ovlivnění. (Dunbar, Burgoon, 2005). V interakci se tedy, jak jsem zmínila výše, pohybují tři proměnné, které je třeba brát v úvahu. Jsou jimi:

1. zdroje a míra moci,
2. projevy, kterými jedinec dosahuje svého záměru - dominování,
3. výsledek (dosažení záměru) – dominance.

Rollins a Bahr (1976) navrhli teorii, kterou později zrevidovala Dunbar (2000, 2004), vysvětlující rozdíl mezi mocí a dominancí. Jde o tzv. Dyadickou teorii moci (DPT – z dyadic power theory), která operuje s tím, že moc je nedílnou součástí jakýchkoliv, obzvláště však partnerských vztahů. Myšlenka moci jako základního aspektu jakéhokoliv vztahu totiž určuje, v jakém jsou partneři vztahu jeden k druhému a ovlivňuje způsob, jakým dělají rozhodnutí. Podle toho, jak jedinec vnímá svou formální autoritu a to, jaký má přístup ke zdrojům, zvyšuje své vlastní vnímání moci v porovnání s mocí svého partnera. Tedy, čím více vnímá, že má formální autoritu a že může využívat různé zdroje, tím více si myslí, že má vyšší moc než partner. To jak vnímá svou moc dále zvyšuje pravděpodobnost, že se bude pokoušet svou dominanci v interakci uplatnit. a čím více jsou tyto pokusy o dominanci úspěšnější, tím dominantnější se stává a má vyšší moc při společném rozhodování. Jde tedy o cyklus, kdy čím více vnímá svou moc, tím více se pokouší být dominantní a čím více je úspěšně dominantní, tím více ovlivňuje společná rozhodování. (Dunbar, Burgoon, 2005)

Dunbar a Burgoon (2005) se však vymezují vůči výše zmíněnému výzkumu Rollins a Bahr (1976) v celkovém modelu dominance a moci. Nechápu totiž jejich vztah jako lineární jev, ale jako jakousi křivku. Proměnnými ve způsobu dominování (způsobu, jakým se snaží jedinec být dominantní) jsou míra moci a míra aktivity jednotlivců. Z předešlých výzkumů totiž vyplývá, že člověk, který má výrazně vyšší, nebo naopak výrazně nižší míru moci (zdrojů moci), nemá důvod, v opačném případě nemá nástroje aktivněji prosazovat svá

stanoviska, vykazuje tedy nízkou míru aktivity. Tento objev je nový a může nám pomoci vysvětlit rozsáhlé rozpory ve výzkumech dominance (konkrétně odhalení více možných způsobů, jakým se jí dosahuje). O tomto se budu více zmiňovat v kapitole o výzkumech neverbálních projevů dominance. Ovšem nyní je třeba objasnit myšlenku, na níž zakládám významnou část své práce. Míra aktivního prosazování svých stanovisek je nepřímou úměrná rozdílnosti v míře moci mezi partnery (Dunbar, Burgoon, 2005). Pokud je tedy vztah mocensky poměrně vyrovnaný, dochází k tomu, že se zvyšuje míra aktivity v používání neverbálních projevů mezi partnery, tedy dochází k výraznějším výskytům aktivního dominování. V tomto případě je totiž možné, že se mění to, kdo z partnerů je v danou chvíli dominantní. Čím vyšší rozdíl v míře moci mezi partnery je, tím ale projevů aktivního dominování ubývá, protože ztrácí na smyslu. Pokud má jeden z partnerů výrazně vyšší míru moci (např. oplývá a drží finance), není pro něj třeba, aby o to, kdo bude dominantní, soupeřil, nemusí tedy projevy dominance vyjadřovat. Stejně tak u jedince, který má výrazně méně moci není výhodné, aby o ni soupeřil, protože je evidentní, že kdyby aktivně prosazoval své stanovisko a partner(ka) se s ní(m) pustil(a) do aktivního dominování, tak by své stanovisko neprosadil(a). Důležitým poznatkem, který vyplývá z předpokladu, že dominance se nerovná moci je ten, že nedominují pouze mocní lidé. Dominance není závislá na míře moci, mohou tedy dominovat i lidé s velmi nízkou mírou moci (například ve chvíli, kdy si více mocný jedinec není své moci vědom, nebo se z jakéhokoliv důvodu rozhodne moc nepoužívat), avšak používají jinou strategii, respektive jinak dominují (Dunbar, Burgoon, 2005). Z tohoto faktu totiž vyplývá velmi důležitý poznatek k výzkumům neverbálních projevů dominance: není pouze jeden druh dominování (způsobu, jakým se dominance dosahuje), jak se domnívali mnozí výzkumníci, ale je možné, že se dominování projevuje ve více různých verzích. Navíc by tato myšlenka mohla vysvětlit rozpor v konkrétních neverbálních projevech dominance. Teorie o více různých způsobech dominování je základním kamenem této práce, kde vysvětlím, jak by dané způsoby měly konkrétně vypadat (viz níže).

## 1.2 Neverbální komunikace

### 1.2.1 Neverbální komunikace

Neverbální komunikace je definována mnohými autory téměř shodným způsobem. Například (McCroskey, 2001; McCroskey a Richmond, 1987) ji chápou jako „proces, při kterém jedna osoba podněcuje významy v mysli jiné osoby nebo osob prostřednictvím neverbálních signálů“. (Knapp, Hall, 2002) ji zase definují jako „proces komunikace skrze vysílání a přijímání (vědomě či nevědomě) mimoslovních zpráv“. Vždy jde tedy o interakci minimálně dvou osob, přičemž je kladen důraz na předávání zpráv beze slov (ačkoliv velice často doprovází právě verbální část komunikace a tím zajišťuje přesnější předávání obsahu sdělení. V mém výzkumu půjde o interakci právě dvou navzájem si blízkých lidí, u nichž se zaměřím na následující, obecně uznané modalitě neverbálních projevů.

Těmi modalitami jsou (např. McCroskey, Richmond, 1987; Argyle, 1988):

Dle pohybů jedince:

- Mimika - vědomé vyjadřování výrazem tváře, způsobené stahy obličejových svalů
- Okulezika - komunikační aspekty pohybů očí.
- Gestika - komunikace pomocí gest. Gesty se rozumí pohyby, které mají výrazný sdělovací účel, které doprovázejí slovní projevy nebo je zastupují. Gesta jsou průvodcem verbální komunikace. Rozlišujeme gesta tzv. symbolická, ilustrační, regulační a adaptační.
- Haptika - kontakt hmatem. Jedná se o způsob sdělení, které se tlumočí bezprostředním tělesným kontaktem s druhým člověkem (např. podání ruky, poplácání po ramenu či zádech či nabídnutí rámě).
- Proxemika - vyjádření vztahu mezi lidmi prostřednictvím vzdálenosti, kterou k sobě komunikující subjekty zaujímají. Většinou se mluví především o vzdálenosti horizontální, ale také vertikální vzdálenost subjektů je předmětem zkoumání proxemiky.
- Kinezika - sdělování informací pohybem těla.
- Posturologie (posturika) - držení těla, naše fyzické postoje a polohové konfigurace.

Dle neverbálních aspektů verbálního projevu:

- Vokalikou, nebo paraverbální komunikací nazýváme neverbální hlasové projevy. Paralingvistikou označujeme zvukovou stránku neverbální komunikace, která je používána k pozměnění jejího sdělení či zprostředkování emocí. Zahrnuje také v komunikaci použitý tón, hlasitost a někdy též intonaci řeči. Někdy je definice paralingvistiky omezena na zkoumání použití lidského hlasu.

G. Trager jmenoval mimoslovní hlediska řečového projevu takto:

- trvalá, k nimž patří hlasové rozpětí, hlasitost, rychlost, plynulost a výslovnost řeči
- přechodná, k nimž patří intenzita, změny výšky a rychlosti hlasu
- tok řeči, kam patří pauzy, jejich typy, váhání a chyby (Floyd & Guerrero, 2006)

Další oblasti jako chronemika (práce s časem), vizáž jedince, grafologie, styl oblékání atd. s mým výzkumem příliš nesouvisí, tudíž je zmiňuji jen opravdu okrajově.

Avšak vzhledem k faktu, že se neverbální projevy zřídka vyskytují samostatně, je pro porozumnění toho, co komunikující říká, nutné zaměřit se (alepoň okrajově) i na verbální složku projevu, proto ve svém výzkumu přidám, i když redukovane, modalitu pro verbální projev.

## 1.2.2 Neverbální komunikace v souvislosti s dominancí

V předešlých výzkumech byly zjištěny jisté neverbální projevy, které pozitivně korelují s dominancí. V oblasti gestiky jsou jako dominantní chápána široká a častá gesta, živé a čilé chování, dotýkání se partnera/ky a naopak nedotýkání se sebe samé/ho (Carney, Hall, Smith-LeBeau, 2005).

Oblast mimiky rozdělím do dvou částí. První, v níž uvedu vyjadřování určitých emocí a druhou, kde obsáhnu konkrétní prvky. Ve výzkumu (Hess, Adams, Kleck, 2005) bylo zjištěno, že s dominancí pozitivně koreluje vyjádření hněvu, opovržení, znechucení, popřípadě štěstí. Ovšem pouze v případě vysoké míry moci jedince. Autoři tento poznatek vysvětlují myšlenkou, že čím má jedinec vyšší mírou moci, tím více si může dovolit svobodně vyjadřovat emoce (narozdíl od Dunbar, Burgoon, 2005). Naopak pro jedince s nízkým statutem je vyjadřování dominance nevhodné, protože nemá možnost vzniklou situaci ovládat a popřípadě napravit. Oproti tomu s dominancí negativně koreluje vyjádření strachu a smutku, který lidé s nízkou mírou moci (převážně ženy) používají jako nekonfliktní náhradu za projevy hněvu. Shodné výsledky jsou např. v (Carney, Hall, Smith-LeBeau, 2005), kdy autoři shledali znechucený, rozlobený a sebevědomý výraz v obličeji jako projev dominance. Aguinis, Simonsen, Pierce (1998) navíc přidali uvolněný výraz obličeje. Z konkrétních neverbálních projevů se za dominantní pokládá udržování přímého očního kontaktu, upřený pohled až zírání na druhého, udržování očního kontaktu zatímco hovoří (avšak nikoliv během naslouchání) (Dovidio a Ellyson, 1982, 1985; Brown, Dovidio, Ellyson, 1990; Dovidio et al., 1988). Keating, Mazur, Segall (1981) přidávají zamračené obočí a absenci úsměvu, oproti Hess, Adams, Kleck (2005), kde je úsměv shledán jako možný projev dominance v případě, že tomu situace odpovídá. V rámci pohybů hlavy se předpokládá, že dominantní jedinci častěji naklánějí hlavu vzhůru, směřují hlavu k druhým a více jí pokyvují (Carney, Hall, Smith-LeBeau, 2005). Pro ženy však dle Schmid, Mast, Hall (2004) platí jako projev dominance sklopení hlavy.

V rámci posturologie je uvedeno (např. Dunbar, Burgoon, 2005), že tělesný postoj s dominancí souvisí, oproti Aguinis, Simonsen, Pierce (1998), kde výsledky hovoří pro fakt, že s dominancí nemá souvislost. Konkrétněji hovoří Carney, Hall, Smith-LeBeau (2005), kde se uvádějí jako projevy dominance natahování a krčení nohou, udržování vzpřímeného a otevřeného držení těla, naklánění se vpřed a směřování těla směrem k partnerovi/ce.

V modalitě vzdálenosti Carney, Hall, Smith-LeBeau (2005) uvádí, že dominantní jedinci vyhledávají bližší kontakt s partnerem/kou, iniciují podání ruky a projevují útočnější chování. Bez zábran se dotýkají druhého a častěji vstupují do prostoru druhých. V rámci hlasového projevu Hess, Adams, Kleck (2005) uvádějí jako znak dominance vzteklý tón hlasu. Carney, Hall, Smith-LeBeau (2005) uvádějí jako dominantní projev úspěšné přerušování druhého, méně použití zvuků jako „um“ a „ah“, méně neplýnulostí v projevu, méně zastavování se v řeči a méně odmlk. Dunbar, Burgoon (2005) uvádějí, že na vnímání dominance má vliv výška hlasu, množství času, kdy jedinec hovoří, hlasitost a tempo řeči.

V rámci verbálního projevu použiji typologii Frieze a McHugh (1992), která charakterizuje šest typických strategií ovlivňování partnera/ky. „Pozitivní-přímý (hovoří o problému), jiné-přímé (odkazující se na minulou zkušenost, nebo na to, co druzí dělají v té samé situaci), vynucující-přímý (verbální a fyzické donucování), pozitivní-nepřímý (být srdečný a milý), ignorující-nepřímý (ignorující problém, nebo tvářící se, že neexistuje nesouhlas) a odtažitý-nepřímý (emoční odstup, odmítnutí sexu a vyhrožování odchodem).“ Přičemž nejčastěji používanou strategií je nepřímá-pozitivní a následují přímé strategie. (Dunbar, Burgoon, 2005)

Pro modalitu fyzického vzhledu se uvádí jako dominantní rys ustupující vlasová část (vysoké čelo) a úzké rty (Aguinis, Simonsen, Pierce, 1998), formální oblečení a věk u mužů (Schmid, Mast, Hall, 2004). Jak jsem již výše nastínila, v některých výzkumech, které byly zaměřeny na zjišťování neverbálních projevů dominance, popřípadě moci s definicí dominance, existují rozpory ohledně jistých prvků (např. úsměv), popřípadě jsou zkoumány pouze modality, nikoliv kvantitativní, či kvalitativní projevy (např. gestika, oční kontakt). Zde je třeba připomenout výzkum (Dunbar, Burgoon, 2005), kde je zmíněna korelace mezi aktivitou (kvantita projevů) a mírou moci, kdy čím vyšší, nebo nižší (od středu) byla moc, tím méně aktivity partneři vyjadřovali. Navíc je možné si povšimnout, že projevy, uznané jako dominantní, mohou být v různé míře prosociální i asociální, s čímž budu operovat v rámci vysvětlování mé hypotézy.

### 1.3 Škála prosocialita – asociální

Mnoho studií v oblasti psychologické a sociologické se zabývá prosociálním a asociálním chováním jedinců, kde sledují konkrétní projevy prosociálního a asociálního způsobu řešení konfliktů, ale i důvody k němu a jiné možné souvislosti (například rodinné zázemí, kde se formuje strategie řešení konfliktů). Toto chování pak v různých výzkumech dále dělí do různých modalit. Způsoby a strategie komunikace se zkoumají převážně u dětí a mladistvých, a to kvůli porozumění a následné možnosti nalézt optimální způsob práce, který by působil buď preventivně, nebo korektivně (např. u témat šikany, fungování v kolektivu, ale i předcházení deviantnímu chování a zlepšení výsledků ve škole). Níže tedy představím některé výzkumy, které mají souvislost s mým dělením dominantů podle osy na prosociální a asociální.

Například ve studii (prosocial aggressive children), se dělí chování žáků ve škole do čtyř modalit, a to na jedince chovající se hrubě, dále pak na pasivní a agresivní oběti a jedince chovající se „normálně“. V souvislosti s fenoménem dominance by bylo možné pasivní oběť hodnotit jako submisivní, hrubí jedinci a agresivní oběti vykazují vysokou míru agrese oproti jedincům s „normálním“ chováním, kdy všechny tyto tři modality by mohly dominovat. Použili zde Child behavior scale pocházející od Ladd & Profilet (1996), která čítá 59 projevů agresivního, prosociálního a odtažitého chování. Právě způsob provedení výše zmíněného výzkumu má přímou souvislost s mým výzkumem. Použili totiž množství

různých projevů, dle kterých řadili jedince do různých modalit strategií komunikace. Pracovali se čtyřmi modalitami, které tvoří jednu osu mého modelu. Osu prosociálních jako jeden pól a asociálních, které jsou zde rozděleny mezi dvě modalit – hrubé jedince (kteří se popisem shodují s antisociálními jedinci ve studii Prinz & Dumas & Smith & Laughlin (2000) viz níže). Dále pak na oběti agresivní, které by mohly být označeny jako asociální. Podrobnější seznam projevů asociálního chování označených jako problém v chování, tedy chování, které není běžné a zdravé buď pro jedince samotného, nebo pro okolí, je uveden v knize Polaino-Lorente & Ascaso (1988). Kniha je sice spíše zaměřena na depresivitu u dětí a její rozpoznání, ale konkrétní projevy vycházejí z použití již zmíněné CBC (Child behavior checklist), dále pak z CBI (Children's behavior inventory) navrženou Petti (1983), Behavior screening questionnaire (Richman & Graham, 1971) a QBC (Quincy behavior checklist) navržená od Orvaschel a kol. (1980). Důležitost použití tohoto zdroje literatury vidím v tom, že udává poměrně rozsáhlý přehled projevů chování, které lze označit za asociální, a tedy mají význam pro charakterizování prvků v mém výzkumu. Její význam vidím v odhalení seznamu projevů, na rozdíl od jiných studií, kde jsou definice spíše obecnější. Na základě výše uvedených metod byl sestaven výčet projevů, které byly označeny jako problém v chování. Jde například o „zbytečný pláč“, „podezřívavost“, „naříkání pokud má pocit samoty“, „úzkostnost“, „uzavřenost do sebe“ a další, které tvoří jeden z druhů asociálního chování, který popisují ve vinětech a shoduje se s definicí asociálního chování uvedenou níže. Hovoří tedy o tom, že jedinec nereaguje na problém přímým, otevřeným a jasným způsobem, který označuji jako prosociální. Ve studii Prinz & Dumas & Smith & Laughlin (2000) se výzkumníci snažili najít způsob, jak preventivně snížit riziko problémového chování, zneužívání návykových látek a školního selhání u dětí a adolescentů. Jsou zde zdefinovány tři modalit chování, jímž mladí lidé odpovídají na obtížné situace. Říkají, že jednotlivci se mohou vypořádat s výzvami pomocí prosociálního, asociálního, nebo antisociálního způsobu chování. 1, Prosociální reakcí je odpovídat způsobem, který řeší, nebo se snaží řešit výzvu konstruktivním způsobem, a to bez poranění sebe nebo druhých. 2, Asociální reakcí je odpovědět odtahitostí, zraněním sebe, nebo pohybem pryč od ostatních, což je způsob zapuzení nebo minimalizace stresujícího důsledku výzvy. 3, Antisociální reakcí je odpovídat způsobem, který zraní druhé, nebo jde proti druhým ve snaze vyřešit výzvu destruktivním způsobem.

Z předchozích studií vyplývá, že na výzvu či konflikt lze odpovídat třemi různými způsoby. Jde o prosocialitu asociální, popřípadě antisociální chování. Mezi asociálním a antisociálním způsobem chování je ten rozdíl, že v případě asociálního dochází ke zranění sebe sama a postavení se do role „slabého“, kde se jedinec projevuje odtahením, uzavřením se a dalšími projevy, jako např. naříkáním. Antisociálním chováním naopak zraňuje druhé a snaží se prosadit svou vůlí silou. V obou případech jde tedy o chování, které je zraňující a nepříteli vztahu tvorné, proto jsem v mém výzkumu tyto dva druhy nepřátelského chování shrnula pod jeden název asociální, jako opaku přátelského způsobu chování a vytvořila tak osu prosociality – asociality. Avšak ač jsou dvě výše zmíněné modalit nepřátelského chování v mém výzkumu shrnuty v jeden pól osy, přeci s jejich rozdílem pracuji, ovšem

v rámci vysvětlení míry moci, tedy osou druhou (viz. schéma). Jak lze ze schématu vidět, jedinci označení jako asociální se v případě, že mají vysokou míru moci, mohou projevovat spíše agresivně a násilněji vůči okolí, zatímco jedinci asociální s nízkou mírou moci onu agresi pravděpodobněji použijí proti sobě, či zvolí nějaký jiný způsob vyjádření, než přímou a otevřenou hrozbu okolí. Sice studie přímo nehovoří o partnerské interakci, ovšem typologie strategií odpovědí na situace je natolik obsáhlá, že lze předpokládat, že stejné projevy se budou objevovat i mezi partnery. Navíc v oblasti psychologie je známo, že strategie komunikace používané během dětství a dospívání nejsou v pozdějším životě příliš měněny a jedinci tedy mají tendenci odpovídat shodným způsobem jako tím, kterému se naučili v předchozím období života.

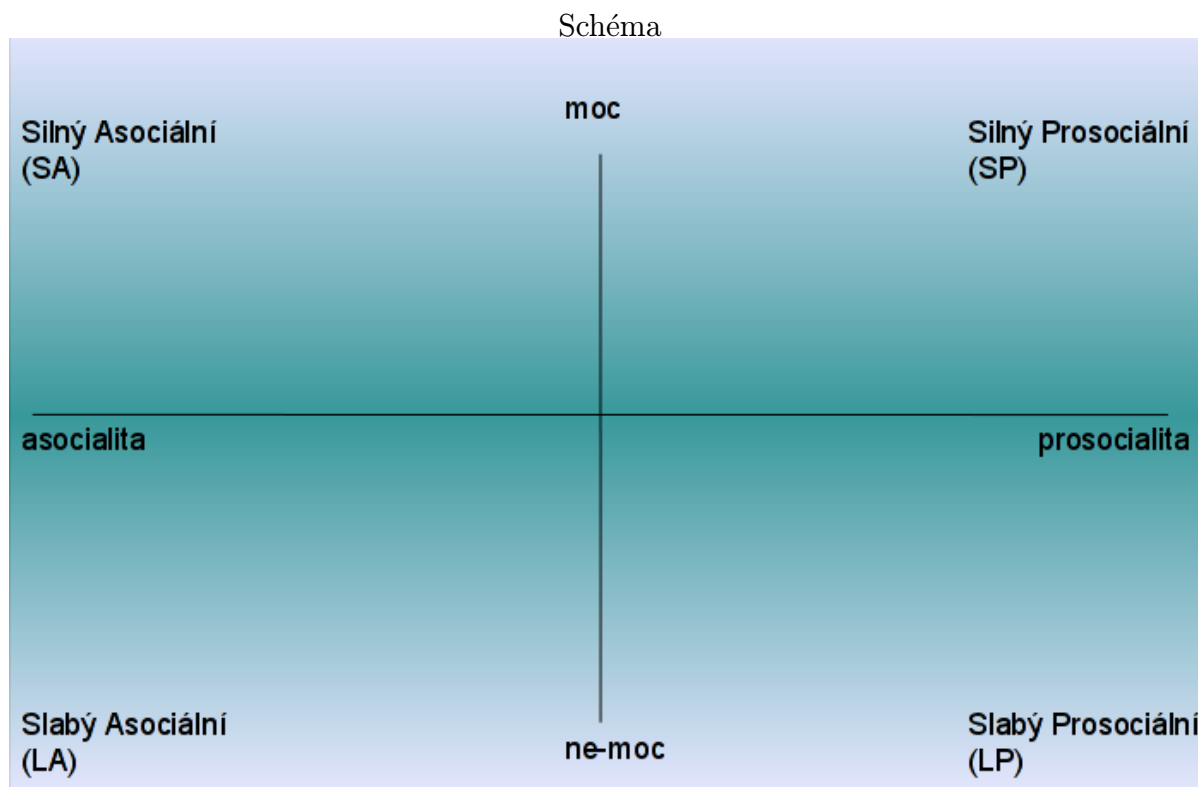
Konkrétní definice prosociality a asociality, které jsem vytvořila na základě různých definic z předchozí literatury a se kterými pracuji jsou následující:

**Prosociální** Jako prosociální chování chápu takové vyjadřování, kdy jsou použity přátelské projevy a strategie dominování a strategie při konfliktech je zaměřena na jeho řešení. Partner/ka při použití takovéto strategie komunikace stanovisko dominanty přijímá bez jakýchkoliv obtíží a konfliktů. Vysílající přitom dodržuje hranice své(ho) partnera/ky a respektuje jeho názory a potřeby.

**Asociální** Jako asociální chování proti tomu chápu takové vyjadřování, kdy jsou použity nepřátelské, autoritářské, ignorující či afektivní projevy a manipulativní, či nátlakové strategie dominování. Partner/ka se při jejich použití může cítit být „zahnán/a do kouta“, frustrovaně a bez respektu. V extrémních případech se mohou objevit projevy násilní a agrese.

## 1.4 Shrnutí

Nyní shrnu předešlé a podstatné pro svůj výzkum. Použiji nejnovější teorii Dunbar a Burgoon (2005), která hovoří o tom, že míra aktivního dominování závisí na míře moci jednotlivých partnerů. Z tohoto faktu utvořím vertikální osu, kdy na vrchní části budou stát lidé s velmi vysokou mírou moci a na spodní lidé, kteří v porovnání se svým partnerem mají velmi nízkou míru moci. (Viz schéma.) Přičemž budu očekávat, že čím více je míra moci mezi partnery vyrovnaná, tím více neverbálních projevů aktivního dominování bude vyjádřeno. Fakt, že neverbální projevy dominance v různých výzkumech vycházejí různým způsobem a navíc ony projevy mnohdy sami sebe nepodporují (úsměv a vyjádření hněvu jako projevy dominance), vyjádřím druhou (horizontální) osou, kdy se na jednom jejím konci vyskytují projevy přátelské, zaměřené na přívětivou a otevřenou komunikaci s partnerem a na druhém konci se vyskytují projevy asociální, nezohledňující potřeby partnera. Vlivem těchto dvou os tedy vznikne tabulka se čtyřmi různými typy dominantů. Předpokládám u každého z nich specifické strategie komunikace, a tudíž i specifické neverbální projevy. Důležitými kritérii tedy jsou: 1) vysoká či nízká míra moci, 2) aktivita (četnost a výraznost projevů), která sice v mé kvalitativní analýze není přímo zahrnuta, ovšem je třeba s ní počítat při vytváření etogramu, který poslouží k ověření teorie, již zde formuluji a 3) prosocialita či asocialita.





### Charakteristika vinět

<p><b>Silný asociální typ</b></p> <p>Typ člověka (říkejme mu/jí AS) se silnou přirozenou autoritou. Své(mu) partnerce/ovi a blízkému okolí důrazně sděluje své názory či vůli, nediskutuje o ní, popřípadě dává příkazy. Vůli jiných si nemusí uvědomovat, nebo ji nepovažuje za relevantní a nebere ji v potaz. Ve vyhroceném konfliktu může občas použít k utvrzení své převahy verbální či fyzickou agresi.</p> <p>AS u partnera/ky vzbuzuje respekt. Partner(ka) proto do jisté míry přijímá představu, že vůle AS je důležitější, než jeho/její vlastní. Proto se partner(ka) snaží AS zavděčit. AS může také v partnerovi/ce vzbuzovat obavu z jeho/jejího selhání.</p>	<p><b>Silný prosociální typ</b></p> <p>Typ člověka (říkejme mu/jí PS) se silnou přirozenou autoritou, jenž vyjadřuje své názory a vůli otevřeně, přímo a nekonfliktním způsobem. Projevuje se nenuceně, příjemně a vlídně, často neprojevuje výraznější aktivitu za účelem prosazení své vůle. Patří sem také typy lidí, kteří se prosazují aktivněji, především zdařilou organizací volného času a společenských aktivit páru nebo širšího okolí. Dostane-li se do konfliktu či sporu s partnerem/kou, snaží se svá stanoviska vysvětlit a reflektovat potřebu druhé strany.</p> <p>PS u partnera/ky vzbuzuje respekt, partner/ka jeho/její vůli přirozeně přijímá, nedělá mu/jí problém se s ní ztotožnit. PS může být pro partnera/ku až inspirující a nadchnout ho/ji svými nápady</p>
<p><b>Slabý asociální typ</b></p> <p>Typ člověka (říkejme mu AL), který nevyjadřuje svou vůli otevřeně, přesto na ní trvá. Při rozhodování často nespolupracuje, neguje názory a návrhy partnera/ky či znepříjemňuje jejich realizaci. Může také poukazovat na to, jak mu návrhy partnera/ky ubližují, a ve vyhrocených případech přikročit až k (zpravidla psychickému) vydírání.</p> <p>Partner(ka) zpravidla raději ustoupí ze své vůle pro udržení klidu a pohody v partnerství.</p>	<p><b>Slabý prosociální typ</b></p> <p>Typ člověka (říkejme mu PL), který svou vůli vyjadřuje nepřesvědčivě, avšak příjemně, vlídně a nekonfliktně. Zdůrazňuje svou pomoc, dobro partnera/ky a to, jak kvalitní mají vztah. Často partnerovi/ce lichoť a chválí ho/ji. Poukazuje na svou důležitost ve vztahu, oddanost, popřípadě závislost. Má tendenci v případě potřeby prokázat svou oddanost neobyčejnou péčí o partnera/ku.</p> <p>Partner(ka) má pocit, že je pro PL důležitý/á a cenný/á, a to díky péči a pozornosti, kterou mu/ji PL věnuje. PL může vzbuzovat u své(ho) partnera/ky pocit dluhu nebo i lítosti. Partner(ka) se může cítit zavázán(a) k opětování PL(ovi) péče.</p>

## 1.5 Dilemata k výzkumu

### 1.5.1 Kódování prvků či vzorců?

S dilematem, zda se při zjišťování toho, jak se projevuje neverbální chování v souvislosti s nějakým charakterem (ať osobnostním, tak situačním) zaměřit na konkrétní jeden prvek (např. zdviženou hlavu, nebo určité gesto), nebo zda utvořit komplexnější vzorec prvků (např. zdvižená hlava v kombinaci s přímým očním kontaktem) se potýká mnoho výzkumníků v oblasti neverbální komunikace. Kódování vzorců prvků neverbálního projevu je používáno např. ve výzkumech Burgoon (1991), nebo Harper (1985). Důvodem pro kódování pomocí vzorců je, že některé prvky v kombinaci s jinými mají svůj specifický účinek, který by nebyl zjistitelný pouze díky seskládání prvků. Naproti tomu ve výzkumech, ve kterých bylo použito kódování jednotlivých prvků, byly zjištěny jisté kvalitivní faktory, na nichž záleží při čtení neverbálních projevů (uvedu tři příklady). Aguinis, Simonsen, Pierce (1998) zjistili, že při čtení neverbality se jednotlivé prvky neverbálního projevu navzájem sčítají, nikoliv násobí. Zmiňuji tento fakt z toho důvodu, že na jeho základě lze učinit rozhodnutí o druhu použití kódování prvků. Plyne z něj totiž, že ač má vzorec svůj specifický účel, tak je ale pouze kombinací jednotlivých prvků, proto je mnohem snazší a jistější pro výzkum zvolit širší škálu prvků, které se následně mohou kombinovat do různých vzorců. Autorky Schmid Mast a Hall (2004) ve svém výzkumu přišly na to, že v kódování nezáleží pouze na diagnostice „správných“ prvků, ale i na absenci těch „nesprávných“. Při čtení neverbality druhé osoby nezáleží pouze na tom, jaké prvky jsou přítomné, ale i na tom, jaké prvky se nevyskytují (velmi redukovaný příklad – v projevu hodnoceném jako klidný by se neměl objevit projev nervozity). Carney, Hall a Smith Lebeau (2005) přinesli myšlenku, že ač mohou být nějaké projevy neverbálního chování v různých situacích shodné (např. přímý oční kontakt), pro jejich výklad je třeba zohlednit míru jejich projevů (např. jak často, jak dlouho se na koho dívá). Jeden prvek může mít různé účinky, pokud se vyskytuje méně nebo více často s jinými neverbálními prvky. Výhodou volby kódování prvků navíc je, že je možné analyzovat nejelementárnější části pohybů a nelze již dopředu udělat chybu v kombinatorice vzorců. Ve svém výzkumu jsem se rozhodla použít dotazník složený z modalit neverbálního chování, který zjišťuje použití jednotlivých prvků čtyřmi typy dominantů, a to právě kvůli výše zmíněným výhodám.

### 1.5.2 Gender

Otázku různosti vlivu jednotlivých neverbálních projevů u odlišných pohlaví je třeba zohlednit ve většině společenskovedních výzkumech. Ve vědní oblasti, tematicky se týkající tohoto projektu, samozřejmě také existuje polemika. V některých výzkumech (je jich však výrazně méně) se na otázky týkající se genderové problematiky nehledí (důvodem může být buď to, že dané chování je shodné pro muže i ženy, nebo není předmětem zájmu genderové různosti a specifika zkoumat). Ovšem vzhledem k aktuálnímu trendu ve všech společenskovedních oblastech klást důraz na odlišnosti pohlaví, se jimi většina výzkumů zabývá. V tomto projektu je tato otázka samozřejmě také zohledněna, ovšem pouze ve

volbě respondentů, kdy záměrem byla genderová vyrovnanost, ve finále však byla mužů alespoň třetina. V případě respondentů je udáváno (např. Schmid Mast a Hall, 2004), že to, zda jsou muži nebo ženami, nemá vliv na přesnost v posuzování. Tedy výsledky pro ženy i muže byly shodné.

# Empirická část

## 2.1 Cíle výzkumu

1. Vymežit čtyři typy dominantů – na základě předložené teorie, z níž vyplývá vymezení dvou os, vytvořit charakteristiky způsobu komunikace a dopadu této strategie na partnera/ku pro každou ze čtyř typů dominantů.
2. Zjistit představy lidí (respondentů/ek) ohledně neverbálních projevů dominance v té které modalitě dominantů.
3. Charakterizovat typické projevy neverbálního chování pro ony 4 typy dominantů.
4. Sestavení etogramu.

## 2.2 Výzkumná strategie

### 2.2.1 Druh výzkumu

Protože myšlenka rozšíření partnerské dominance do čtyř různých modalit je nová, rozhodla jsem se ve svém projektu zvolit výzkum kvalitativní i kvantitativní. Jako kvalitativní výzkum proto, že se zabývá hledáním a popisem vztahů neverbálních prvků malého počtu účastníků a snaží se o inovaci v oblasti dominance. Konkrétně kvalitativní část bude obsahovat dotazníkové šetření – fáze vinět a interpretace výsledků s tvořením vzorců, poté bude následovat tvorba etogramu.

### 2.2.2 Rámcový průběh výzkumu

Vzhledem k velkým rozdílům ve výsledcích předešlých výzkumů, týkajících se konkrétních neverbálních projevů dominance a mého návrhu nového modelu dominance, jsem se rozhodla výzkum rozdělit do několika částí. V první se pokusím od základu zjistit představy respondentů ohledně konkrétních neverbálních projevů pro každou ze čtyř modalit dominantů, a to za pomoci vinět a dotazníků. V druhé části pak jiní respondenti z výsledků dotazníkového šetření sestaví a zadefinují kategorie neverbálního chování. Tyto skupiny prvků budu nadále rozvádět a sestavím z nich etogram. Konkrétní strategii pro každou danou část výzkumu uvádím níže.

## 2.2.3 Respondenti/ky

### 2.2.3.1 První skupina respondentů/ek

Ač jsem výše na základě předchozích výzkumů uvedla, že i lidé nevzdělaní v neverbální komunikaci jsou schopni správně určit význam chování druhé osoby, v tomto výzkumu jsem opatrnější. Jako kritérium pro výběr hodnotitelů byla nutná předchozí znalost teorie neverbální komunikace. Hodnotiteli tedy byli lidé, kteří minimálně prošli kurzem neverbální komunikace, popřípadě ji sami učí. Všichni z řad studujících byli studenty humanitních oborů. Jsou mezi nimi lidé studující (či vystudovaní) sociální práce se zaměřením na psychoterapii, psychologové, pedagogové, či studující humanitních studií. Profesně jsou někteří z nich lektory či učiteli neverbální komunikace. Zvolila jsem 33 respondentů – 24 žen a 9 mužů. Původně jsem chtěla mít rovnoměrně zastoupena obě pohlaví, leč muži se v humanitních oborech vyskytují spíše v menšině. Navíc, jak jsem psala v kapitole o genderu, není pro schopnost číst neverbální projev důležité, zda ho čte žena či muž. Věkový průměr respondentů je 25,6 let.

Důvodem pro kritérium znalosti neverbální komunikace bylo to, že u nich bylo možné předpokládat znalost širokého slovníku neverbality, a tedy bohatší a detailnější popisy neverbálních projevů při vyplňování dotazníku. Navíc mohou snadněji porozumět navrženým vinětám. Nevýhodou mohla být předchozí znalost dřívějších výzkumů neverbality v dominanci, popřípadě záměna s existujícími typologiemi osobnosti. Proto byli upozorněni, aby se pokusili nezařazovat tento koncept do konceptů, které již znají (např. různé typologie osobnosti).

### 2.2.3.2 Druhá skupina respondentů/ek

Druhou skupinou respondentů/ek bylo 12 studujících FHS UK, 9 žen, 3 muži. Jejich úkol, vytvořit kategorizace sesbíraných neverbálních prvků, měli jako povinnou součást kurzu „neverbálního praktika“, jenž bylo hodnoceno studijními kredity.

## 2.2.4 Konkrétní vzhled a fáze výzkumu

### 2.2.4.1 První fáze

Pro první část výzkumu jsem se inspirovala předešlým výzkumem (Aguinis, Simonsen, Pierce, 1998), který metodou vinět zkoumal názory (domněnky) o neverbálním chování a komunikačních dovednostech spojených s vysokou či nízkou mírou sociální moci, přičemž moc byla definována jako osobnostní rys (osobnostní dominance) a jako role (postavení v organizaci).

Nejdříve byly sestaveny viněty pro každou ze čtyř modalit dominantů. Ve vinětách byly co nejpodrobněji sespsány jejich charakteristiky a to dle dvou klíčů. Jak daný jedinec jedná s okolím, jaký požívá komunikační styl a jak jedinec působí na partnera/ku, tedy jak

partner(ka) přijímá jeho/její vůli. Veškeré charakteristiky byly napsány tak, aby se v nich neobjevily žádné neverbální projevy.

Poté bylo požádáno oněch 33 hodnotitelů/hodnotitelek se znalostmi a zkušenostmi v oblasti neverbální komunikace, aby si vždy daný typ jedince představili v typické situaci a následně se pokusili (dle své imaginace) rozepsat do dotazníku. Dotazník obsahoval 12 základních neverbálních modalit: mimické výrazy s důrazem na úsměv a oční kontakt, gesta, držení těla, pohyby těla, práci s prostorem (jak jeho/jejím, tak i partnerovým/číným), dotyky (sebe i partnera/ky), hlasový projev, verbální projev, a modalitu pro vzhled ve smyslu stylu oblékání a upravenosti (viz. příloha). Byli tedy instruováni, aby sepsali co nejvíce neverbálních prvků pro každou neverbální modalitu u každého typu dominantů.

Výsledkem této fáze je soubor široké palety neverbálních projevů rozdělených dle modalit, který bude použit jako základní pramen pro další fáze výzkumu. Kompletní přehled naleznete vzhledem k jeho rozsahu a k faktu, že byl použit, v další fázi výzkumu v příloze v příloze.

#### **2.2.4.2 Druhá fáze**

Záměrem druhé fáze bylo sestavit z nepřeborného množství neverbálních projevů seznam nejvíce kategorií a zadefinovat je.

V této fázi bylo 12 respondentů/ek (2. skupina) rozděleno do dvojic, přičemž, kde to bylo možné, byli genderově promícháni. Dvojice byly utvořeny proto, aby se umožnilo diskutovat případné odlišné názory jedinců. V případě neshod byla k dispozici osoba „supervizora“, který zaštiťoval jednostnost třídění do kategorií a vyjasňoval případné nesrovnalosti. Každé dvojici bylo přiděleno 8 modalit (2x4 stejné modalities pro každý typ dominantanta). Konkrétně např. jedna skupina dostala 4x oční kontakt a 4x gesta. Zadání úkolu znělo následovně:

„Seznam projevů neverbálního chování je rozdělen na 4 typy dominantů. U každého typu dominantanta jsou modalities (tučně), ve kterých jsou dané neverbální projevy. Úkolem je tyto projevy v každé ucelené modalitě rozdělit do kategorií dle toho, jaké prvky spolu souvisí, a tu poté nazvat, ideálně definovat. Konkrétně tedy např. pro typ dominantanta a v modalitě očního kontaktu sestavit několik kategorií (a ty pojmenovat), přičemž spolu jednotlivé prvky musí souviset.“

Poté bylo ještě vyjasněno, že všichni zúčastnění zadání rozumí.

Byly zde použity všechny neverbální prvky z 1. části, kdy, každý jednotlivý prvek byl vytištěn na samostatném lístečku, který umožňoval snazší manipulaci pro tvoření kategorií.

Každá nově vytvořená a zdefinovaná kategorie bylo kontrolována „supervizní osobou“ a následně vyfocena (viz. příloha).

#### 2.2.4.3 Třetí fáze

Na základě výsledků z 1. fáze a 2. fáze, tedy na základě představ respondentů/ek o specifických neverbálních prvcích a následném vytvoření kategorií, byl sestaven etogram neverbálních projevů.

## 2.3 Výsledky - kvalitativní analýza

V této kapitole uvádím výsledky z 2. části výzkumu. Pracovalo se zhruba 2000 neverbálními prvky, kdy v každé z 12 původních modalit bylo zhruba 10-40 projevů, které 2. skupina respondentů třídila do kategorií dle toho, jak spolu prvky logicky souvisí. Zde tedy uvádím a vysvětluji ony kategorie. Fotografie s kompletními výsledky naleznete v příloze.

### 2.3.1 A, Silný prosociální typ

#### Oční kontakt

**Energický oční kontakt** Kategorie označená jako energický oční kontakt čítá 11 výroků, kdy jedinec udržuje „pevný“, „přímý“ a „hluboký oční kontakt“, „pozornost je zaměřena na partnera“ a jeho pohled působí „energicky“ a „se zápaem“.

**Dlouhý a častý oční kontakt** Zde se objevuje 12 výrazů, které hovoří o tom, že „rád“ „udržuje a vyhledává“ „delší“ až „dlouhý“ oční kontakt. Udržuje ho „stále“ a „často“.

**Příjemný oční kontakt** Tato kategorie čítá 7 výroků. Jde o „vřelé“ a „vlídné“ pohledy, které udržuje přirozeně a „přiměřeně“ dlouho, konkrétně „3-5s“, přičemž je zajímavý výraz „jiskry v oku“.

**Vyvážený oční kontakt** Vyvážený oční kontakt tvoří 7 výroků, které hovoří o přiměřenosti jak délky, tak četnosti a v případě více osob i rovnoměrného rozložení pozornosti mezi vše zúčastněné.

**Těká očima** V kategorii těkání očima je 6-ti odpověďmi naznačeno, že jedinec těká očima mezi partnerem a okolím a mezi partnerem a jinými zúčastněnými, přičemž „stíhá vnímat více podnětů najednou“.

**Kulí oči** Poslední kategorie, která zahrnuje 4 výroky jako „při nadšení valí oči“ a „široce otevřená víčka“ vyjadřuje konkrétní neverbální prvky.

Jedinec označený jako silný prosociální typ dominanta ve většině odpovědí udržuje častý, dlouhý a přímý oční kontakt, který je příjemný. Některé odpovědi hovoří o energičnosti a pozornosti zaměřené na partnera, nebo na okolí, ovšem s tím, že i když těká pohledem mimo partnera, tak to partner nevnímá jako nepříjemné. Zajímavé je, že se v ani jedné odpovědi neobjevilo slovo výraznost, jak je tomu u jiných typů dominantů, ovšem většina odpovědí naznačuje, že jeho pohled výrazným je.

## Úsměv

**Upřímný úsměv** V této kategorii se nachází 8 projevů. Významově odpovídají „otevřenému“, „přirozenému“ a „nenucenému“ úsměvu. Jde o zcela přirozený, nijak hraný upřímný úsměv.

**Falešný úsměv** Oproti předchozí velmi rozsáhlé kategorii stojí falešný úsměv, který ovšem obsahuje pouze dva výroky ve smyslu „neupřímného úsměvu“. Vzhledem k velmi nízkému množství odpovědí a k tomu, že neodpovídá celkovému chování tohoto typu, ho nebudu zahrnovat do etogramu.

**Výrazný úsměv** V této kategorii je 11 projevů, z nichž některé se ještě opakují, takže je nejširší kategorií (s 13 projevy) v modalitě úsměvu. Jde o „široký úsměv“ s „ukázáním zubů“, přičemž úsměv působí „otevřeně“, „vřele“ a „plný emocí“.

**Nevýrazný úsměv** Zde jsou pouze dva výroky, a to „nevýrazný“ a „decentní“ úsměv. Tento rozpor by bylo možné vysvětlit mírou aktivity, která koreluje s mírou moci jedince (viz Dunbar, Burgoon, 2005). Pravděpodobně tento typ úsměvu používají jedinci s velmi vysokou mírou moci.

**Příjemný úsměv** Zde se nacházejí 3 projevy, jenž jsou, co se týče emočního náboje i výraznosti projevů, mírnější než předchozí kategorie výrazného a upřímného úsměvu, ač význam je stejný. Jde o „vlídný“, „přátelský“ a „příjemný“ úsměv.

Další kategorii tvoří jediný výraz „bez úsměvu“, který nebudu zahrnovat do etogramu právě kvůli tomu, že jde o jedinou odpověď.

**Častý úsměv** Zde je obsaženo 5 výrazů, že se „rád“ a „často“ usmívá. Je tu poukázáno na účel, který je „potvrzením toho, co mu říká partner“, přičemž úsměv může být „jemný“.

**Stálý úsměv** V této kategorii je pouze 2x obsaženo, že jeho úsměv je „stálý“.

V poslední kategorii jsou 4 výrazy, které nebylo možné zařadit do žádné z předchozích kategorií a jsou poněkud nejednoznačné kdy je úsměv „dle nálady“ apod.



Tento typ dominanta se dle většiny výroků výrazně a často usmívá - úsměv působí přirozeně a nenásilně. Vzhledem k tomu, že se nachází na škále prosociality není překvapivé, že se projevuje přátelsky, k čemuž úsměv bezesporu patří. Míra četnosti úsměvů závisí na míře moci, kdy čím více je mocným, tím méně výrazných úsměvů užívá, což odráží onu malou část nevýraznějších úsměvů.

## Další mimické výrazy a projevy

**Příjemná mimika** Tato kategorie s 15-ti výroky v sobě obsahuje „výraz veselosti“, „upřímnosti“, „otevřenosti“ a „přiměřenosti situací“. Jedinec „přikyvuje“ a „směje se i očima“. Z celkového kontextu vyplývá, že tento typ dominanta vyjadřuje veselost, aktivitu a energičnost.

**Výrazná mimika** Kategorie výrazné mimiky obsahuje 13 výroků, mezi nimiž se objevuje například „charismatická“, „výraznost“ a užívání různých „grimas“, kterými „poňouká a flirtuje“. Všechny prvky podporují předchozí kategorii, kdy mimika, která je výrazná, působí na druhé příjemným způsobem.

**Mimovolná mimika** Tato kategorie sdružuje výrazy „zaujetí“ jako „zadumaný výraz vytvářející hloubku“ a „soustředění“. Konkrétně se projevuje „zdviháním obočí“ a „krčným čela“. To vypovídá o jedinci, který vyjadřuje zájem o problém, ovšem projevuje se méně aktivně, tedy pravděpodobně má vyšší míru moci.

**Nevýrazná mimika** Zde jsou pouze 3 výroky a to „nevýrazná mimika“ a „uvolněný a nekřečovitý výraz“.

**Nepříjemná mimika** Zde jsou také 3 projevy. Jde o „mračení se – poker face“, „zřetelně poznáme, jak na nás objekt chce působit“, který bych nečetla jako nutně nepříjemný, spíše vypovídá o tom, že jeho záměry jsou čitelné. Poslední je „výraz sebejistoty“, což bych jako nepříjemné rozhodně neoznačila, spíše by patřil (stejně jako u dalších typů dominantů) k příjemnosti, či čitelnosti. Je ovšem možné, že ona sebejistota je hraná, a tudíž může působit nepřesvědčivě, což ovšem k celkovému obrazu o tomto typu dominanta nesedí.

**Minimální až žádná mimika** 7 výroků hovoří o „klidu“, „vyrovnanosti“ a „stálosti“ výrazů. Vzhledem k tomu, že se mohou objevovat jedinci s vysokou mírou moci, a tyto projevy by ho dle osy prosociální a mocný logicky charakterizovali, není potřeba výrazných a aktivních mimických výrazů. Nemusí totiž o prosazení vůle soupeřit a zároveň se projevuje přátelským způsobem.

Ve většině případů je tento typ dominanta příjemný a vyjadřuje se velmi expresivně a snadno čitelně. Někdy se ale může objevit jedinec s výrazně vysokou mírou moci, který se pravděpodobně projevuje klidně a stabilně. Ve všech případech však vzbuzuje přátelskost.

## Gesta

**Gestikulace působí příjemně** V této kategorii je 21 projevů a je tudíž nejrozsáhlejší kategorií pro gesta. Charakterizují jí „přirozená“, „vstřícná“ a „otevřená“ gesta. Jsou „přiměřená situaci“ a působí „nenuceně“. Gestikuluje „často spolu s verbálním projevem“ a jeho gesta jsou snadno „čitelná“ a přiměřená situaci.

**Častá a výrazná gesta** Především kategorii doplňuje dalších 18 projevů, které hovoří o četnosti, která je vysoká, až „mluví rukama“ a výraznosti, kdy jsou někdy až „teatrální, ovšem působící přirozeně“.

**Pomalá gestikulace** Zde se objevuje pouhých 6 výroků, které jsou označeny jako „klidná gesta“, což především výroky nevyklučuje a „pomalá gesta“, která se objevila pouze jedinkrát. Ovšem více klidu lze také přikládat nižší míře aktivity vzhledem k vyšší míře moci.

**Gestikuluje méně často a méně výrazně** Tuto kategorii bych chápala jako přechod mezi častými a výraznými gesty a pomalými gesty. Čítá pouze 4 výroky, které hovoří o tom, že gesta „nejsou moc velká a není jich příliš mnoho“.

**Prudká gestikulace** Zde jsou 3 výroky, a to „rychlá“, „rozmáchlá“ a „rozverná“ gesta.

Další dvě kategorie čítají dohromady pouze 3 výroky, které jsou již obsaženy v dřívějších kategoriích jako „gesta nepotřebuje, používá je jen k dokreslení“, což je výrok spadající do kategorie méně gest, nebo nejsou srozumitelné jako „gesta nejsou nepříjemná“, proto je neuvádím.

Jedinec se gesty vyjadřuje, přičemž se objevují na škále od pomalých a méně výrazných gest po většinové odpovědi o vysoké četnosti i výraznosti gest. Rozdíl bych viděla v míře aktivity jedince, kdy se dle Dunbar, Burgoon, 2005 dá očekávat, že jedinec bude tím méně gestikulovat, čím vyšší má míru moci. Ve všech případech se objevilo, že gesta působí příjemně, vhodně k situaci a jsou dobře čitelná.

## Držení těla

**Sebejisté držení těla** V této kategorii je uvedeno 16 výrazů, přičemž některé jako „přímé držení těla“ se ještě 5 krát opakují. Konkrétně je „vzpřímený“ a „stabilní“, přičemž působí „sebejistě“, „uvolněně“, „aktivně“ a „otevřeně“. Jedinec tedy působí přirozeně sebevědomě.

**Uvolněné držení těla** Zde se nachází 10 projevů, které podporují výše zmíněnou kategorii sebejistého držení těla. Jde o „uvolněné“, „přirozené“ a „nenucené“ držení těla. Na rozdíl od předchozího sebejistého držení těla se zde neobjevují náznaky ohledně přímého a rovného držení těla. Jedinec se pravděpodobně příliš nekontroluje, nevkládá do svého držení těla příliš energie.

Kategorie strnulého a nejistého držení těla charakterizují 3 výroky, a to „nepřirozený postoj“, který není nijak definován, dále „lezce přihrblé držení těla“ a „nic nikam nedává“. Vzhledem k velmi malému počtu a nejednoznačnosti ji nechávám v etogramu nezmíněnou.

Silný prosociální typ dominanty tedy působí sebevědomě, jistě, přirozeně a uvolněně. Ve většině případů pravděpodobně drží tělo zpříma, ovšem nemusí to být pravidlem. Opět bych odkázala na myšlenku, že tyto dvě polohy držení těla mohou mít souvislost s mírou aktivního dominování.

## Pohyby těla

Některé výroky mimo rozhodně jsou, ale tohle je jediný náznak, kdy se dominant nechová zase tak nepřátelsky, což někteří snad dělají, takže tato kategorie se mi líbí tím, že to alespoň trochu vyvažuje..

V kategorii se objevilo 12 odpovědí. Vyjadřují „účelnost“, „rozhodnost“ a „promyšlenost“ pohybů těla, navíc působí „sebejistě“ a „bez zbytečných pohybů těla“.

**Neposedný, je pohyblivý** Toto je pravděpodobně kategorie, jenž vystihuje extrémněji aktivnějšího jedince, přičemž čítá 13 projevů. Jde o „rád se hýbe a předvádí“, „pohyby jsou dynamické a energické“ a může i „poskakovat“.

**Klidný pohyb (vyrovnaný)** Zde je 8 odpovědí, s tím, že výraz „klidný“ se opakuje 4 krát, dohromady tedy čítá 12 výroků. Dalšími jsou „plynulé pohyby těla“, „kontinuální pohyby těla“ a „žádné zbytečné pohyby“.

**Přirozené pohyby těla** 6 odpovědí nese význam toho, že jedinec působí přirozeně, přiměřeně a důvěryhodně.

**Flegmatický, působící unaveně a laxe** V této kategorii je také 6 výroků, které poukazují na nižší míru aktivity. Jde o „opírá si obličej“, „žádné výrazné pohyby“, nebo „zdrženlivější pohyby těla“.

Tento typ dominanty je z odpovědí respondentů spíše aktivní, rád a často se hýbe a jeho pohyby působí sebejistě a přirozeně.

## Práce s prostorem (svým i partnerovým/činým)

**Uměřený** Toto je významně nejobsáhlejší kategorie s 26-ti výroky. Vypovídá o tom, že jedinec udržuje svůj a partnerův prostor v „poměru 50%“ a drží se „přiměřeně blízko partnera“. Mnoho z výroků hovoří o tom, že jedinec sice „může zasahovat do prostoru partnera, ale partnerovi je to příjemné“ a „cítí se svobodně“. Jedinec nemá problém s tím „vpustit partnera do svého prostoru“, ani „zasahovat do jeho prostoru“, ale dělá to tak, že je to oběma příjemné a zároveň s „respektem k partnerovým potřebám“.

**Vymezení** Zde se objevuje 11 odpovědí, které hovoří o tom, že se jedinec vůči partnerovi „přirozeně vymezuje“. Objevují se výroky jako „vytváří hranice“, „udržuje odstup“, přičemž je několikrát upozorněno na to, že „respektuje prostor svého partnera“ a totéž očekává od něj.

**Maximum prostoru** Tato kategorie v sobě zahrnuje 6 výroků, které hovoří o tom, že jedinec „je všude, ale nepřekází“, „ovládá a zabírá prostor“, „je charizmatičtější“ a „vytváří pocit přítomnosti v celé místnosti“. Jedinec tedy silně dominuje svou pouhou přítomností.

Typ prosociálního dominanty, dle odpovědí, ovládá práci s prostorem. Umí si svůj vlastní prostor ohlídat, i když druhého do něj může vpustit. V jeho přítomnosti je partnerovi příjemně, cítí se svobodný a respektovaný. Jedinec může i vyvolávat pocit, že ovládá prostor v celé místnosti, ovšem ne nepříjemným způsobem.

## Doteky

**Hodně doteků** V kategorii hodně doteků se nachází 12 projevů od „doteky patří k jeho projevu“, přes „má rád fyzický kontakt“ a „doteky vnímá jako přirozenou součást komunikace“ po „hodně doteků s partnerem“. Ovšem „rád se dotýká druhým, ale má své meze; pokud ví, že se to druhému nelíbí, nedělá to“. Je tedy velmi haptický, ovšem přiměřeně situaci a partnerovi. Působí tedy přirozeně a příjemně.

**Přátelské doteky** Zde se objevilo 15 projevů, které vypovídají o přátelskosti. Jsou jimi „povzbuzující doteky“, „dotýká se jako výraz podpory a pochopení“, nebo „ochranitelské doteky“ a „vyvolávající pocit bezpečí“. Doteky používá tedy jako výraz přátelství, ale i jako ochany a podpory.

Z mé kvalitativní analýzy plyne, že další 3 kategorie jsou si výrazně podobné co se týče významu jednotlivých prvků, proto je uvádím jako jednu. Jde o výrazné doteky, rychlé doteky a doteky s jasným významem, čítají celkem 10 výroků jako „pevné“, „čitelné“ a „jasné“. Není tedy pochyb o záměru, s jakým se druhého dotýká, a dělá to výraznějším způsobem.

Stejně jako v předešlém případě jsem spojila dvě kategorie, které mají shodný významový obsah projevů. Jsou to kategorie „minimum doteků“ a „nesmělé doteky“, dohromady čítají 11 projevů. Vesměs hovoří o tom, že se příliš nedotýká a pokud, tak jsou jemné a nevýrazné. Pravděpodobně by se takto mohl projevovat prosociální dominant s vysokou mírou moci, tedy s nižší mírou aktivity.

**Upozorňování na sebe** Kategorie, kde jsou 3 výroky, odkazuje na to, že se jedinec dotýká sám sebe ve chvíli, kdy „udržuje pozornost“, nebo při „slově já ukazuje na hrud“.

**Formální doteky** Zde jsou obsaženy pouze 2 výroky, které jsou nicneříkající „doteky v rámci slušnosti“ a navíc v nich nejde o partnerskou interakci, tudíž se jimi nebudu dále zabývat.

Jedinec se dle výše zmíněných výroků „často“ dotýká druhých, přičemž jeho dotyky jsou „přizpůsobené situaci“ a „partnerovi jsou četností i intenzitou příjemné“ (v modalitě hodně dotyků). Navíc jimi „dodává druhému jistotu a ochranu“. V případě jedinců s vysokou mírou moci dotyků lehce ubývá jak v oblasti četnosti, tak i v intenzitě.

## Hlasový projev

**Přiměřený hlasový projev** Zde se objevuje 11 výroků. Většinou vypovídají o tom, že jedinec používá hlas „přiměřeně“, hovoří „srozumitelně“, „dobře artikuluje“, „nepoužívá parazitní zvuky“. Objevilo se zde i to, že hovoří „rychle“. Působí „nearogantně“, ale „sebejistě“.

**Výrazný hlas** V této kategorii se objevuje 15 výroků, přičemž některé se opakují a některé jsou odstupňované. Například od „hlubšího“ po „hluboký hlas“, nebo „hlasitý projev“ a „mluví nahlas“. Zároveň je jeho hlas „pevný“, „zřetelný“ a „výrazný“.

**Příjemný hlas** Kategorie označená jako příjemný hlas, čítající 16 výrazů, v sobě skrývá projevy jako „příjemný“, „milý“ a „přijímající hlas“, „vyrovnané tempo“ a „střední síla hlasu“. Objevuje se i „příjemně zbarvený hlas“ a „melodický hlas“. Jde tedy o jedince, který se vyjadřuje přátelsky a příjemně směrem k partnerovi.

**Tichý hlas** Zde se objevují 2 výrazy značící „tichost“, která se ovšem ve stejném znění v kompletním seznamu odpovědí objevuje vícekrát, a „klidnost“ hlasu. Jde tedy pravděpodobně o jedince s velmi vysokou mírou moci, kdy není zapotřebí, aby k dominování aktivněji používal výraznější prostředky.

**Intonace** V kategorii intonace se promítá 5 výroků hovořících o tom, že používá „výraznou“ intonaci, která „zaujme“. Zároveň je upozorněno na to, že umí pracovat s intonací a „používá zvýšení hlasu pro udržení pozornosti“. Ovšem objevuje se zde i výrok „intonace je vyrovnaná“, který by dle mého názoru spadal spíše do kategorie přiměřeného hlasového projevu.

Jediný výrok obsahuje kategorie s názvem problém v projevu, a to ten, že se jedinec „občas zakoktává“.

Nakonec tu stojí 5 různých výroků označených jako nesmysly. Jde o „dává najevo, že, ví co říká“, což značí sebejistotu v hlasovém projevu. Dále „nevtíravý hlasový projev“ a „umí pracovat s hlasem“, což bych zařadila do kategorie příjemného hlasového projevu. „Mluví hodně“ by dle mého názoru spadalo do výrazného hlasového projevu a „občas se dokáže nadchnout historkou, kterou vypráví a je to poznat na barvě hlasu“, již bych zařadila do intonace, která zaujme.

Tento typ dominanta tedy používá převážně příjemný a přiměřený hlasový projev. Vychýlení na stranu tiššího a méně výrazného a naopak výraznějšího hlasového projevu bych přiřadila míře aktivního dominování jedince, přičemž hloubka a tichost může být znakem vysoké míry moci, kdy právě ztišení a klidnost může být projevem přirozeného charisma.

## Verbální projev

**Rétor** Celkem 24 výroků spadá do kategorie, která označuje tohoto dominantu za rétora. Jeho projev je „jasný“, „srozumitelný“, „hovoří trefně a výstižně“ a „užívá slova ve správném významu“. Dále je projev „upravený“, „rozmyšlený“ a působí „jistě“ a „suverénně“. Tento jedinec je zde vykreslen až jako mistr slova, přičemž je zaměřen spíše na téma nebo problém, než na pobavení publika.

**Teatrální verbální projev** Zde se objevilo 8 výroků, které říkají, že tento jedinec hovoří velmi „rád“, „dokáže zaujmout“ a je pohotový. „Hovoří hodně“ a téměř „nepoužívá pomlky“. Tato kategorie vyjadřuje v aktivnější a energičtější míře významový obsah kategorie předešlé, přičemž rozdíl bych viděla i v možnosti, že teatrální jedinec se oproti rétorovi snaží zaujmout, popřípadě pobavit druhého.

**Chápající verbální projev** V kategorii chápajícího verbálního projevu je 12 výroků. Toto označení je proto, že jedinec „umí naslouchat“, je „přijímající“, působí „přirozeně“ a „upřímně“ a „dokáže najít kompromis“, přičemž klade důraz i na potřeby druhého tím, že mu „dává prostor“, či dokonce ho „vyzývá k vyjádření jeho názoru“.

**Nepřemýšlí nad tím, co říká** Zde jsou pouze 4 výroky, které vyjadřují neucelenost projevu. Jde o „míchá slova spisovná i obecná“, „má svůj slovník“, „občas vyjádří i něco, co nedává ostatním smysl“ a „používá slova jako no a co“. Vzhledem k tomu, že v předchozích 44 výrociích se významově objevuje pravý opak těchto 4, je možné je vykládat jako výstřelek, či extrém kategorie teatrální.

Poslední kategorii, jejíž název je „nevím“ tvoří dva výroky, a to „zaměření na to, co cítí“, což by mohlo spadat do kategorie chápacího verbálního projevu a „polouzavřený verbální projev“, kterému příliš nerozumím.

Jedinec dle většiny výroků velice dobře ovládá použití slova. Dvě odchylky jsou směrem k teatrálnosti, což značí vyšší míru aktivity a chápacího projevu, kterým bych označila jedince s vyšší mírou moci, kdy je méně aktivní v používání řeči a dává více prostoru druhému, což nijak nesnižuje jeho možnost dominovat.

## **Oblékání, doplňky, upravenost**

**Umírněnost** Kategorie umírněnosti (stejně jako upravenost) čítá nejvíce odpovědí, a to 18. Jsou mezi nimi například „přirozenost“, „neokázalý vzhled“, „střídmost“, „málo doplňků“ a další významově podobné výroky. kategorie upravenosti (17 výroků) vypovídá o tom, že jedinec se obléká „vkusně“, dbá na „vhodnost kombinace doplňků a oblečení“, „je upravený“ a „dbá na sebe“. Tyto dvě kategorie spolu dle mého názoru velmi souvisí, kdy v rámci upravenosti je obsažena i přirozenost a umírněnost, ale na rozdíl od ní vypovídá ještě o dalším důležitém prvku, a to o tom, že jedinec dbá na sebe i na vkusnost svého vzhledu.

**Být „in“** Zde je 15 výroků, přičemž se jedinec obléká „výrazně“, „šokujícíně“, „zajímavě“, „nosí spíše barevné oblečení a barevné doplňky“. Vzhledem k obsahu kategorie a stejnému pojmenování u ostatních typů dominantů však tuto kategorii přejmenuji na extravagantní.

Kategorie neupravenosti a vyřazených dohromady obsahuje jsou pouze 3 výroky, které jsou si podobné. Jde o výroky „se vzhledem si je jist sám sebou, názory ostatních neřeší“ a „příliš neřeší vzhled“. Poslední „obléká se tak, aby nenarušoval okolí, ale byl rozpoznatelný“ bych přiřadila spíše do kategorie umírněnosti.

Jedinec se tedy obléká vkusně, přiměřeně situaci a elegantně. Dbá na sladěnost, přičemž může občas zvolit i výstřednější a barevnější styl. Z většiny odpovědí plyne, že o svůj vzhled dbá. Je ovšem možné, že jde o dva různé typy jedinců, kdy jeden je spíše nenápadnější a druhý výrazně extravagantní.

## Další možné projevy

**Projevy vůdcovství** V kategorii se nachází 6 výroků mezi nimiž jsou důležité „vyzařování sebejistoty“, „asertivita“ a „udávání směru pohybu i konverzace“.

**Projevy exhibicionismu** 3 výroky „má rád pozornost ostatních“, „je hodně slyšet a vidět“ a „nestydí se“ ukazují na to, že jde o jedince otevřeného, s kladným přístupem ke světu.

**Emocionální stabilita** Zde je upozorněno na to, že „vyzařuje pohodu a vyrovnanost“, přičemž bych je chápala jako rozšíření kategorie projevů vůdcovství. Zabýváme se tím, jak daný jedinec dominuje a tento, který má pravděpodobně vysokou míru, moci používá méně aktivních projevů a působí tedy stabilně.

Silný prosociální typ dominanta se dle většinových výpovědí vyjadřuje otevřeně, sebejistě a přátelsky. Udržuje přímý oční kontakt v takové míře, která je partnerovi příjemná, rád se na druhé usmívá, rád se partnera dotýká. Tělo drží vzpřímeně a uvolněně a pohyby jsou přirozené. Gestikuluje rád a často, jeho gesta jsou výrazná, přizpůsobená situaci a dobře čitelná. Udržuje si svůj prostor a respektuje i prostor ostatních. Svou vůli vyjadřuje jasně a přímo, rád hovoří, používá přiměřený hlas.

### 2.3.2 B, Slabý prosociální typ

#### Oční kontakt

V modalitě očního kontaktu lze vymezit škálu četnosti a výraznosti očního kontaktu, zajímavá a neobvyklá je pak kategorie čtvrtá, která se neobjevila u žádného jiného typu dominanty.

**Vyhýbá se očnímu kontaktu, žádný oční kontakt** Zde je 10 výroků, které explicitně hovoří o tom, že jedinec „uhýbá pohledem“, či se „vyhýbá očnímu kontaktu“. Konkrétnější je pak výrok, že jedinec „klopí zrak“ a „dívá se jinam, zatímco hovoří“. Onen poslední výrok je ve studii (domněnky) hodnocen jako výraz submisivity. Otázkou je, zda se respondenti mýlili, či zda jedinec skrze neverbální projevy submisivity ve skutečnosti dominuje.

**Dlouhý pronikavý oční kontakt** V této kategorii se objevuje 15 výroků, které hodnotí jedince tak, že drží „přímý“, „pevný“ a „stálý oční kontakt“. Několika výroky je přitom řečeno, že udržuje „dobrý oční kontakt“, kdy dbá na to, aby to druhému bylo „příjemné“. Jeden výrok upozorňuje na fakt, že se „dívá, zatímco naslouchá, až visí očima“. Ovšem oproti výroku z předchozí kategorie je zde výrok, že „udržuje dlouhý oční kontakt tehdy, když chce zdůraznit svou pravdu“.



**Krátký slabý oční kontakt, neudrží ho, těká** Nejobsáhlejší kategorie čítá 17 výroků. Kromě charakteristik, plynoucích z pojmenování kategorie, tedy „těkání“, „slabého očního kontaktu“, „uhýbavosti“ a „nízké četnosti očního kontaktu“ jsou zde i výroky jako „sklopený zrak, pouze v srdceryvných pasážích přímý pohled“ a „přímý oční kontakt pouze v jistých situacích a pocitu bezpečí“. Konkrétně je zde vyjádřeno, že udržuje oční kontakt po dobu 1-3s. V tomto případě tedy jedinec působí nejistě, což může zapříčinit nízká míra moci.

**Vřelý, emocionální oční kontakt** V poslední kategorii je 9 výroků hodnotících emocionalitu jedince. Jde o výroky „láskyplného“, „vřelého“, „teplého“, „vlídného“, či „obdivujícího“ očního kontaktu.

Samostatně pak stojí výrok „studený oční kontakt“, který svým významem je naprosto výjimečný, tudíž ho dále zahrnovat nebudu a konkrétní prvek „klopí oči, koketní styl“, který by mohl naznačovat, že klopení očí ze kategorie těkání nemusí mít vždy význam projevení nejistoty, ale i flirtu.

Opět se zdá, že se tento typ dominanty může projevovat ve dvou verzích. a to jedinec, který neudrží oční kontakt, popřípadě je slabý a nevýrazný a jedinec, který drží přímý a stálý oční kontakt. Vlivem kategorie emocionality a veškerou absencí nepřátelských projevů, lze tohoto dominanty charakterizovat jako přátelského a milého. Rozdíl mezi těmito dvěma druhy chování bych viděla v míře moci, kdy jedinec s vyšší mírou se bude projevovat aktivněji.

## Úsměv

**Falešný úsměv** Nejširší kategorií s 15 výroky je falešný úsměv, který je charakterizovaný výroky jako „falešné sluníčko“, „úsměv jen ze zdvořilosti“, „slizký a neupřímný úsměv“, „strojený a škrobený úsměv“, popřípadě „vtíravý a vlezlý“ úsměv. Jedinec se tedy usmívá, ale nikoliv z důvodu radosti či vyjádření kladných emocí. Na druhého nepůsobí přesvědčivě.

**Lehký úsměv** S 12-ti výroky je druhou nejobsáhlejší kategorií lehký úsměv, který vyjadřuje, že se jedinec usmívá „jemně“, „lehce“, „mírně“, „skromě“. Dále pak „nevýrazně“. Zajímavým výrokem je „vnitřní úsměv“. kategorie tedy hovoří o nízké intenzitě úsměvu u tohoto jedince.

Dále zde jsou tři kategorie, které pro etogram budu shrnovat v jednu. Jde o kategorii příjemného úsměvu se 3 výroky „líbezného“, „milého“ a „nevinného“ úsměvu. Všechny totiž vyjadřují příjemnost a prosociální chování. Poté kategorii upřímného úsměvu, kde je 5 výroků různými slovy vyjadřující „upřímnost“. Poslední je povzbudivý úsměv, kde je v rámci 5 výroků obsaženo, že jedinec „povzbuzuje úsměvem“, přičemž působí „hřejivě“, „vlídně“ a „vstřícně“. Budu tedy o těchto typech úsměvu hovořit jako o příjemných, kdy celá kategorie čítá 13 výroků.

**Nejistý úsměv** Zde jsou 3 výroky hovořící o tom, že jedinec se usmívá „nesměle“, „opatrně“ a „nervózně“.

**Nepříjemný úsměv** Dva výroky „úsečný úsměv“ a „afektovaný smích“ tvoří tuto kategorii. Vzhledem k pouhým dvěma výrokům nebudu tuto kategorii uvádět.

**Výrazný úsměv** Výrazný úsměv je zde charakterizován třemi výroky, dvěma konkrétními, a to „úsměvem od ucha k uchu“, „doširoka otevřeným úsměvem“ a dále pak „výrazným úsměvem“.

**Stálý úsměv** 4 výroky prokazují „nekonečný úsměv“, „stálý úsměv“ a „úsměv vždy a pořád“.

Poté jsou tu tři výroky ohledně „vysoké četnosti“ úsměvu a jeden vyjadřující, že se jedinec „nikdy neusmívá“.

Dle četnosti výroků se jedinec může usmívat falešně, ale i příjemně. Co se týče intenzity, tak úsměv převážně nevýrazný. V některých případech může působit nejistěji.

## **Další mimické výrazy a projevy**

**Výrazná mimika, nepříjemná mimika** Zde se objevuje 16 výroků, které až tolik nevyjadřují, že se projevuje výrazně, ovšem ve většině případů se projevuje nepříjemně. Jde o výrazy jako „výraz ublíženosti“, „výčitek“, „chudinky“, „smutku“, „zoufalství“ a podobné. Velmi blízká je kategorie nepříjemných projevů s 9-ti projevy, které hovoří o témže. Tedy jsou v ní výrazy jako „brečí často, aby v partnerovi vzbudil lítost“, „útrpnost“, „bezmoc“. Jedinec se tedy snaží ovládat partnera pomocí stylizace sebe samého do bezmocné a slabé role chudinky. V tomto případě tedy spojím ony dvě kategorie v jednu, čítající 25 výroků pod názvem nepříjemná mimika.

**Příjemná mimika** Pro tuto kategorii hovoří 12 výroků. „Příjemnost“ v sobě dále obsahuje „upřímné výrazy“, „veselé výrazy“, „chápavé výrazy“, „vlídné výrazy“, ale i „klidné“ a „mírné“.

**Nevýrazná mimika** 7 výroků hovoří o „nevýraznosti“, „slabém projevení emocí“, „zpomalenosti v prožívání reality“ a „nízkou mírou energie“.

**Mimovolná mimika** Pro tuto kategorii jsou důležité konkrétní prvky, a to „vrásky“, které příliš nesouvisí s komunikační strategií, jako s věkem, nebudu je tedy zahrnovat. Dále pak „mrkání“ a „nesvraštělé obočí“.

Osamoceně stojí jeden výrok „žádné mimiky“.

Jedinec se tedy může projevovat jak příjemně, tak i nepříjemně, ovšem nikoliv tím, že by na partnera otevřeně útočil, ale tím, že se staví do role ublížené a tedy může působit pasivní nátlak, pocit viny a tím dosahovat svého záměru. Míra výraznosti se pravděpodobně odvozuje od míry moci, přičemž četnost výroků (výraznosti a nevýraznosti) je na obou stranách víceméně vyrovnaná, budu ho tedy chápat jako přiměřeně výrazného.

## Gesta

**Nepříjemná gestikulace** Početně nejvýznamnější kategorie čítá 15 různých projevů, které jsou označeny jako „odmítavá“, „falešná“, nebo „otrávená“ gesta. Mezi kontkérními projevy je „žmoulání“, „ukazování prstem“, „ruce za zády“ a projevy označené jako „nervózní“, což je „poklepávání nohou“ a „přehnaná gesta“. Důležitým upozorněním je výrok, že „s gesty neumí zacházet“ a jsou „rozporuplná s držením těla“. Jedinec tedy může vlivem použití gest působit nepříjemně, ovšem s možností, že je jedinec prostě neumí, nebo je z důvodu nízké míry moci nemůže správně použít.

**Gestikulace méně často a méně výrazně** V této kategorii je 12 odpovědí, které jsou odstupňované od „nepoužívá příliš gesta“, přes „gesta používá málo“ po „gesta jsou slabá, rozpačitá a nevýrazná“. Konkrétním projevem je, že „kýve hlavou“ a „ukazuje“. Jedinec se tedy dle této kategorie gesty příliš nevyjadřuje a pokud ano, tak velmi mírným a nevýrazným způsobem.

**Žádná gesta** Zde je 5 odpovědí, které jsou ovšem pouze doplněním kategorie méně častých a méně výrazných gest. To z toho důvodu, že jsou zde výroky jako „snaží se negestikulovat“, „gesta velmi málo“ a „ruce drží u těla“. Z toho důvodu, že jsou obsahově shodné bych tyto dvě kategorie spojila v jednu.

**Častá a výrazná gestikulace** Zde je 10 projevů, které hovoří o tom, že jeho gesta jsou od „přiměřených“ po „velmi častá“ a „velmi výrazná“. Konkrétně je zde uvedeno, že „máchá rukama“. Jeho gesta mohou působit i „provokativně“, ať to znamená cokoliv. Záhadným je pro mě také pojem „dětská gesta“, která nevím, jak si vykládat. Na rozdíl od předchozí kategorie oplývá jedinec pravděpodobně vyšší mírou moci a tedy se projevuje aktivněji.

**Gestikulace působí příjemně** Tuto kategorii tvoří pouhé tři projevy. Jsou jimi „ladná a jemná gesta“ a „propletené ruce“, přičemž si nejsem jista, zda „propletené ruce“ vykládat jako příjemná, ač jde o výrok důležitý pro celou modalitu gest.

**Prudká gestikulace** Zde je 6 výroků hovořících o tom, že gesta jsou „prudká“, „rychlá“, „máchání rukama ve významu já se na to můžu vykašlat“. Ve dvou případech jsou zde zařazeny projevy neutrální ve stylu „ani výrazné ani nevýrazné- něco mezi tím“, což mnoho nevyovídá.

**Pomalá gestikulace** Poslední kategorii tvoří 3 výroky, a to „pomalá a mírná gestika“ a konkrétně „krčení ramen“.

V této modalitě se objevují snad veškeré možné projevy aktivity a pasivity v používání gest. Ovšem je zde pokryta i škála příjemnosti a nepříjemnosti, kdy se nepotvrdilo logické očekávání spíše prosociálních projevů. Dokonce nepříjemná gesta významně převažují, i když z kontextu vyplývá, že nemusí být účelem vyjádření nepřátelství, ale partner je tak může číst.

## Držení těla

**Nejisté držení těla** Početně nejvýznamnější, s 12 odpověďmi, je kategorie vyjadřující nejistotu. Kromě toho, že „působí ne-sebejistě“ jsou zde převážně konkrétní projevy jako „sklopená hlava“, „nahrbená a oblá záda“ a „ochablé držení těla“. Jedinec tedy působí nejistě a poněkud pasivněji.

**Uvolněné držení těla** Zde se objevuje 7 výroků jako „povadlé a plandavé držení těla“ a „stálé držení těla“. Konkrétně může jedinec držet „ruce v kapsách“. Na rozdíl od předchozí subkategorie však nepůsobí nejistě, je pouze relaxovaný.

**Strnulé držení těla** 6 výroků obsahuje kategorie, která vyjadřuje „tenzi“ jedince, ať tím, že „drží tělo zpříma, někdy až křečovitě“, nebo naopak „zkrouceně“.

**Sebejisté držení těla** Tato kategorie čítá 3 výroky. Jedinec drží tělo „vzpříma a pevně“, kdy oproti předchozí kategorii pravděpodobně nepůsobí přehnaně napjatě, přičemž je „nakloněn k partnerovi“.

Dominant tohoto typu je tedy ve většině případů uvolněný až přihrbený. Může ovšem působit i nejistě a v tenzi, ať přehnanou shrbeností, tak i přehnanou vzpřímeností.

## Pohyby těla

**Klidné pohyby těla** V této kategorii, která je významně nejrozsáhlejší, je 23 projevů. Jsou zde výroky „pomalé pohyby těla“, „klidné pohyby těla“, „méně pohybů těla“ a další značící kvalitu jako „vláčné pohyby“, „jemné pohyby“, „opatrné pohyby“, „vkusné pohyby“ a „šikovné pohyby těla“. Jedinec je zde vyobrazen jako málo aktivní a málo výrazný, pohyby jsou charakterizované jako jemné, stabilnější až elegantní. To by odpovídalo prosociálnímu, výrazně méně mocnému jedinci.

**Pohybuje se neklidně** 16 výroků v této kategorii charakterizuje jedince jako „neklidného“, „neohrabaného“, „nejistého“, jeho pohyby jsou „sakadické“, „rychlé“, „zmatené“, „trhavé“ a „neohrabané“. Název tedy přesně vystihuje jedince nervóznějšího a nejistého.

Poslední kategorie, označená jako ostatní, tedy nikam nepatřící výroky, čítá 3 odpovědi. Jde o „přízpůsobuje pohyby těla“, což bych chápala jako zrcadlení partnera, dále pak „pohyby těla směrem k partnerovi“, což nejspíše značí vstřícnost a poslední „pohlcující pohyby těla“, což si skutečně nejsem jistá, jak vykládat.

Jedinec se dle odpovědí může pohybovat ve dvou rovinách, a to jako klidný s méně pohyby, které nepůsobí nepříjemně. V druhém případě používá rychlé, trhavé a neohrabané pohyby, působí tedy pravděpodobně nervózně.

## **Práce s prostorem (svým i partnerovým/činým)**

**Neudrží hranice, nechá si do prostoru vstupovat** Nejpočetnější kategorie čítá 15 výroků, které říkají, že jedinec má velice „řád blízký kontakt“, „sám prostor nepotřebuje“, „nechává si do prostoru zasahovat“ a je „normální, že se tiskne na partnera“. Jedinec tedy potřebuje kontakt s partnerem.

**Podřízenost partnerovi** Zde jsou pouhé tři výroky, které značí, že jedinec „sice má rád blízký kontakt, ale nechává rozhodnutí na partnerovi“. To by hovořilo spíše o submisivitě jedince, kdy je důležitá a platná vůle partnera.

**Zabírání prostoru** V této kategorii je 9 výroků, kdy jedinec „je všude“, „má prostor pouze sám pro sebe“ a „zasahuje do prostoru ostatních“. Tento jedinec tedy zabírá maximum prostoru pro sebe.

**Vymezuje se** Zde je 7 výroků hovořících o tom, že jedinec „udrží odstup“ a „drží se zpátky“, ale je to zároveň doplněno výroky jako „opatrný, po ujištění je schopen se přiblížit“ a „ochrana osobního prostoru“. Tady zřejmě nejde o to, že by nebyl rád v blízké společnosti partnera, ale že se o svůj prostor bojí a přibližuje se ve chvíli, kdy si je jist, že není ničím ohrožen.

**Přiměřený** 9 výroků hovoří o tom, že jedinec „udrží přiměřenou vzdálenost“, „respektuje“ prostor partnera, „zaujímá svůj prostor“ a „do prostoru druhého nezasahuje“.

Z většiny výpovědí plyne, že jedinec je velmi kontaktní, rád je v blízkosti svého partnera a neudrží hranice, ale zároveň může být odtažitější ve chvíli, kdy druhému natolik nedůvěřuje.

## **Doteky**

**Nesmělé doteky** Kategorie označená jako nesmělé doteky čítá 11 výroků charakterizovaných jako „jemné a lehké“, „ostýchavé“, „krátké“, „slabé“ a „letmé“. Jedinec se tedy zřejmě dotýká, ovšem „nenásilně“ a s nejistotou.

**Málo doteků** Kategorie obsahuje 7 výroků, které všechny vyjadřují velmi nízkou frekvenci doteků.

**Často a rád** Kategorie oproti předchozí obsahuje 8 výroků značících „vysokou“ až „přehnanou“ četnost dotyků partnera s tím, že „se dotýká a mazlí rád“. Jedinec tedy může být vysoce dotykově založen, či ke svému dominování doteky potřebuje.

**Empatické doteky** Zde je 11 výroků, které hovoří většinou o důvodu, proč se jedinec dotýká. Těmi může být potřeba „uklidnění“, „ujištění“, „opečovávání“, či vyjádření „lásky“. Jeho doteky jsou „vřelé“, „teplé“ a velmi „příjemné“.

**Sám je pasivní, ale má rád doteky partnera** Kategorie obsahující 5 výroků značí to, že jedinec „má doteky rád“, ale musí „přijít od partnera“, nebo k nim musí být partnerem „vyzván“. Tuto modalitu bych viděla jako extrémnější verzi k nesmělým dotekům, kdy je jedinec natolik nesmělý, že se sám partnera neodvažuje dotýkat, jak napovídá výrok „sám má potřebu doteků dost silnou, ale nedává ji najevo, pokud to není chtěné od partnera“.

**Dotýká se sám sebe** Zde jsou pouze dva prvky, a to že se „sám sebe dotýká“ a „ve velké míře“.

Poslední kategorii, označenou jako různé, tvoří 5 výroků. Jde o „občas vyžaduje doteky i na místech nevhodných“, z čehož není patrné, co tím autor myslel, pak „majetnické – aby druzí viděli, jak má partnera rád“ a „ve vyhrocené situaci druhého tahá“, což hovoří o nejistotě. Dále „v soukromí se dotýká jen když chce on“ a „nijak vřelé doteky“, což jsou jediné dva projevy, které lze označit jako odtažitější.

Ve většině odpovědí se objevuje, že jedinec je spíše kontaktní, přičemž někdy může doteky vyjadřovat jistě a jasně, ale většinou jeho doteky působí nesměle, až dokonce mohou chybět a být očekávány od partnera. Míra výraznosti a jistoty bude pravděpodobně souviset s mírou moci oproti partnerovi. Každopádně všechny doteky jsou prosociální, i když občas i nad míru příjemnosti.

## Hlasový projev

**Tichý hlasový pojev** V nejpočetnější kategorii se objevuje 17 výroků, které hovoří o tom, že jedinec používá „tichý“, „slabý“, „mírný“, „jemný“, „střední“ hlas. Je „nepřesvědčivý“, ale také „nekonfliktní“, dokonce se jednou objevilo, že „kuňká“. Jedinec tedy pravděpodobně užívá tiššího a nevýraznějšího hlasového projevu.

**Příjemný hlas** kategorie příjemného hlasového projevu čítá 8 odpovědí, které značí, že hlas je „příjemný“, „vřelý“, „medový“ a „melodický“. Dále je zde odpověď, že užívá „promyšlený hlasový projev“. Příjemnost se u prosociálního jedince očekávala a naprosto potvrzuje obraz o jeho chování.

**Výrazný hlas** 7 výroků hovoří o tom, že jedinec používá „hlasitý“, „režný“, „naléhavý“ hlas, přičemž „má potřebu se projevovat“. Jde tedy pravděpodobně o jedince, který má podobnou míru moci jako partner a může se tedy vyjadřovat více otevřeněji a aktivněji.

**Problém v projevu** Zde jsou pouhé 4 výroky hovořící o tom, že jedinec má „někdy nejistý hlasový projev“, „nezaujme“, „zasekává se“ a „používá pauzy“. Poslední odpověď si nejsem jistá, zda skutečně patří do této kategorie, pauzy totiž mohou činit projev výrazným a dynamickým, tudíž je nechávám bez důrazu.

**Nepříjemný hlasový projev** Zde je 5 odpovědí jako „vzlykání“, „vysoký hlas“, nebo „kvíkání“. Hovoří o tom, že jedinec se stylizuje do velmi slabé pozice a vyvolává v partnerovi lítost, což může být nepříjemné.

Jedinec dle celkových odpovědí používá spíše tichý a slabý hlas, který může být nepříjemný. Ovšem v některých případech se, pravděpodobně když má vyšší míru moci, projevuje výrazněji a příjemněji.

## Verbální projev

**Neumí se prosadit** V této kategorii se objevuje 15 výroků. Hovoří o tom, že jeho projev „není příliš plynulý“, „občas se zasekává“, „působí nejistě“ a „nehovoří příliš často a mnoho“. Co se týče komunikační strategie, tak „omlouvá své postoje“, „ujišťuje se“ a volí „mírná a nekonfliktní slova“. Jedinec tedy není příliš silný v argumentaci a v používání verbálního projevu obecně.

**Otevřený** Pod názvem otevřený se skrývá 7 odpovědí. Jeho projev je spíše „naslouchající“, „respektující partnera“, „přizbůsobující se“ a „zaměřený na druhé“.

**Promyšlený** Kategorie promyšleného projevu 4 čítá také 7 odpovědí, které hovoří o tom, že jedinec „promýšlí každou věc, kterou řekne“, působí „rozumně“ a „připraveně“, přičemž může „hodnotit“.

**Egocentrik** Zde je 10 výrazů, které říkají, že jedinec se „podbízí a vnucuje“, partnerovi „vyčítá“. „Hovoří často“ a užívá „dlouhé monology“. Často „hovoří o sobě a svých problémech“. Ovšem občas může „používat i až moc složitá slova, jen aby projevil svou vzdělanost“.

**Přátelský** Tato kategorie obsahuje sice pouhé 4 výroky, které jsou ale důležité. Jde o „používání příjemně laděných slov“, „silně nekonfliktní verbální projev“, jeho projev působí „příjemně“ a může i „lichotit“.

**Přesvědčivý** Zde je 6 výroků, které shrnuje název kategorie, a to, že jedinec umí „být přesvědčivý“, „vyjadřovat se přesně“, „používat správná slova“ a „stát si za svým“.

V poslední kategorii označené jako nevím, je uvedeno, že jedinec může „používat sprostá slova“ a „mluvit rychle až nesrozumitelně“.

Tento jedinec z většiny výroků působí nejistě a dává hodně prostoru a pozornosti partnerovi. Může se ale objevit i takový, který je přesvědčivý, přátelský a umí vyjádřit a prosadit svůj názor otevřeně, což by bylo charakteristické pro jedince s vyšší mírou moci. V případě nízké moci, kdy nevyjádří otevřeně svůj názor, může sáhnout k méně prosociálním strategiím, jako je vyčítání.

## **Oblékání, doplňky, upravenost**

**Umírněný** Nejobsáhlejší kategorie s 19 odpověďmi je umírněnost. Jde o „konvenční“, „nenápadné“, „pohodlné“ oblečení. Konkrétně pak může nosit „rifle“ a „běžný oděv“.

**Upravený** Druhou nejobsáhlejší kategorií s 16 výroky je upravenost, kde jedinec „dbá o svůj vzhled“, ženy jsou „naličené“, „klade důraz na doplňky“. Působí tedy „nevýrazně, ale upraveně“.

**Být „in“** Zde je 5 výroků, které vypovídají, že „jedinec se obléká dle partnera a situace“, „volí barvy“ a „nosí doplňky“.

**Neupravený** V rámci neupravenosti se objevují 4 výroky, které upozorňují na to, že jedinec nedbá na „upravenost a sladěnost“ a můžeme nalézt „lehké nedostatky“, jako například „nezakasaná košile“. Je otázkou, zda není projev být in, kdy toto jedinec považuje za vhodné.

Ve většině odpovědí se tedy dočteme, že jedinec je upravený, dbá na sebe přiměřeně, ale nepůsobí nijak výrazně, spíše přizpůsobuje oblečení partnerovi, situaci i konvencím. Objevují se u něj doplňky, ale opět nijak nápadné.

## **Další možné projevy**

**Projevy slabosti** Ve 3 případech je zde naznačeno, že jedinec „může být nerozhodný“, „vyžaduje pomoc“, a „konflikty mu nedělají dobře“.



**Přístup k zodpovědnosti** 2 výroky říkají, že jedinec „může mít tendenci obviňovat sebe i druhé“, tedy komunikuje v kontextu viny, a „může mít tendenci vymlouvat se“.

Nakonec zde stojí 4 osamocené výroky, přičemž důležitý je ten, že jedinec „může manipulovat“, což odpovídá představě o tomto typu a „někdy člověk neví, co si o něm má myslet“, což hovoří o nesnadné čitelnosti, popřípadě používání dvojných vazeb.

Ve většině případů je zde uvedeno, že jedinec se projevuje převážně přátelsky, a to ve všech modalitách neverbálního chování. Co se týče intenzity, působí spíše nevýrazněji a často v druhých budí pocit, že mu mají pomoci, že je ublížený, nervózní a nejistý, což by mohlo vysvětlovat modalitu nevýrazných, přátelštějších, ale přeci nepříjemně působících výroků. Právě tímto způsobem by mohl dominovat, tedy tak, že se záměrně ukáže jako slabý, ale přátelský jedinec, který od druhých potřebuje péči, pozornost a pomoc.

### 2.3.3 C, Silný asociální typ

#### Oční kontakt

**Minimální oční kontakt** V této kategorii se objevilo 12 neverbálních projevů. Pod minimálním očním kontaktem se řadí projevy od vůbec žádného očního kontaktu, přes uhýbavý, těkavý až po krátký oční kontakt. Ač je minimální oční kontakt často hodnocen jako projev submisivity, v tomto případě bych ho četla jako projev „zřetelného ignorování“. Napovídají tomu výrazy jako „spíše jen kontroluje, zda partner dává pozor“, nebo „nepříliš očního kontaktu a když, tak v něm není příliš zájmu“.

**Stálý přímý oční kontakt** Pro tuto kategorii se objevilo 23 různých projevů, přičemž odpovědi respondentů se mnohdy shodovaly, takže například přímý oční kontakt se objevil 8 krát, je jich tedy celkem 31. Vzhledem k převažujícímu množství neverbálních projevů v této kategorii bych ji chápala jako nevýraznější projev tohoto typu dominanta. Byly do ní zařazeny projevy jako dlouhý oční kontakt, častý pohled, oční kontakt delší než 5 s až po civění. Charakterizovala bych ji jako projev síly a jasné převahy, ovšem bez agresivního záměru a to z toho důvodu, že se sice objevily projevy, které jsou nátlakové jako „přísný pohled“, ale nevyjadřující přímou agresi, jako v kategorii následující.

**Agresivní pohled** V kategorii agresivního pohledu se nacházelo 10 výrazů jako probodávající pohled, penetrující pohled, vyčítající pohled, nebo mrazivý pohled. Charakterizovala bych ji jako velmi ostrý a nepřátelský projev, kterým se snaží jedinec přemoci partnera silou. Ve svém modelu bych ho zařadila jako extrémní projev jedince s vysokou mocí, kdy si může dovolit takto otevřeně vyjadřovat a vyžadovat splnění své vůle – viz studie (kdo se smí usmívat).

**Zkoumá, zjišťuje** Kategorie „zkoumajícího a zjišťujícího pohledu“ obsahuje 5 neverbálních projevů od mírného „tázavého pohledu“ po „škatulkující“ a „rentgenový“ pohled. Tedy na stupnici od zájmu, po nepříjemná a kritická hodnocení.

**Nepříjemný pohled** Poslední kategorií je „nepříjemný pohled“. V této kategorii se nachází pouze 6 výrazů. Objevují se zde odpovědi jako „v očích nepochopení a arogance“, kdy nepochopení bych vzhledem ke kontextu chápala jako nechuť k pochopení druhého, „vycucává pohledem“, nebo „špatný odhad frekvence a délky při očním kontaktu“. Tento jedinec tedy stejně jako v předchozích kategoriích působí spíše nepříjemně.

Na základě předchozích 5-ti kategorií vyplývá, že oční kontakt „silného asociálního dominantanta“ může být přímý, jasný a stálý, ale většinou se nachází v rozmezí od nepříjemného očního kontaktu po silně agresivní oční kontakt. a to jak v délce, tak ve frekvenci, která může být buď nevhodně nízká, či naopak nevhodně vysoká. Je možné, že jedinec udržuje oční kontakt převážně ve chvíli, kdy se chce prosadit a jinak se o druhé nezajímá. Na druhé působí nepřátelsky a arogantně. Ona nepříjemnost by však mohla být projevována dvěma různými způsoby, a to buď ignorující a značící nezájem, anebo naopak velmi silový až agresivní pohled.

## Úsměv

**Falešný úsměv** Zde se objevilo 11 výrazů, které vypovídají o neupřímnosti a strojenosti úsměvu. Nacházejí se zde „nucené“, „neupřímné“, „strojené“, či „nepřirozené“ úsměvy. Vzhledem k odpovědi „falešný úsměv pro účely jeho zájmu“ a k tomu, že ostatní kategorie nejsou příliš vlídné, bych u tohoto typu dominantanta chápala úsměv jako prostředek k dosažení, nebo prosazení svého cíle. Popřípadě ho může používat ve chvíli, kdy se očekává, že by se měl projevovat přátelštěji a měl by se usmívat.

**Zřídkačný úsměv** V součtu 10 projevů se v této kategorii objevují projevy jako „úsměv málokdy, nepatří k jeho obvyklým projevům“ a „střídmý“ úsměv. Ovšem zdá se, oproti předchozí kategorii, že není jeho úsměv pouze a jedině účelný. Sice je velmi občasný, ale odpověď „když ho něco rozesměje, tak je to upřímné, jinak úsměv moc nepoužívá“ naznačuje, že by mohl mít i přátelský nádech, tedy, že je výsledkem pobavení.

**Nepříjemný úsměv** Tato kategorie je nejrozsáhlejší. Nejen, že obsahuje 14 různých projevů, ale některé se i vícekrát opakují, dohromady tedy čítá 19 výroků. Vzhledem k výrazům jako „ironický úsměv“, „zlý škleb“, „zlomyslný úsměv“, „úšklebek“ a další podobného nádechu, bych tuto kategorii označila nejen za nepříjemný úsměv, ale stejně jako u očního kontaktu za agresivní a povýšenecký projev hodnocení a výsměchu.

**Výrazný úsměv** V této kategorii se objevily pouhé 3 komentáře a to „výrazný úsměv“, „hlasitý smích“ a „směje se s otevřenými ústy“ naznačující, že ač je vzhledem k předchozím

kategoriím jeho úsměv zřídka, pokud se vyskytne, druzí si ho zaručeně všimnou. To odpovídá celkové představě o podobě, ale i úmyslu, za kterým se úsměv nachází.

**Lehký úsměv** Zde se nachází 4 odpovědi, které se příliš neshodují s ostatními projevy. Jsou jimi „nejistý úsměv“, „nevýrazný úsměv“, „pobavený úsměv“ a „letmý úsměv“. Je jedinou kategorií, která je poněkud matoucí tím, že protiče všem ostatním, i celkové představě o projevech tohoto jedince. Dalo by se to vysvětlit mírou jeho „ne-přátelských“ projevů, které se nacházejí na škále od neutrálních, po silně asociální, a tato kategorie vystihuje jedince velmi blízko středu osy.

**Bez úsměvu** Tuto kategorii zabírá jediný výraz, a to absence úsměvu. Odpovídá představě, kdy se jedinec vůbec, nebo velmi zřídka (kategorií výjimečného úsměvu) usmívá. Chápu ji jako extrémní variantu předchozí kategorie, a to v rámci kvantity úsměvu, tedy od žádného, po méně častý úsměv.

Dále zde stojí 2 nezařazené projevy, které jsou přesto pro celkovou představu důležité. Jsou jimi „autoritativní úsměv“, který se přesně shoduje s modalit agresivního očního kontaktu, a tedy dokresluje mimický výraz. Druhým je „drsný humor a smích“, jenž je projevem vysoké sebejistoty a moci tím, že si to jedinec může dovolit.

Většinou se v odpovědích objevilo, že úsměv u „silného asociálního dominantanta“ je spíše výjimečnou záležitostí, ovšem pokud se přeci jen ukáže, nelze ho přehlédnout. Zároveň nepůsobí příjemně, naopak je neupřímný, výsměšný až zlý.

## Další mimické výrazy a projevy

**Nepříjemná mimika** Výrazně mnoho projevů se objevilo právě v této kategorii. Je jich 24. Nachází se mezi nimi výrazy jako „zlost“, „chlad“, „arogance“, „agrese“ a dokonce „maniakální výraz“. Mezi konkrétními projevy se objevilo „mračení“ a „předsunutá brada“. Dle mého názoru vyjadřují extrém na ose asociality-prosociality, kdy jedinec je velmi nepříjemný svému okolí, ale patrně oplývá přiměřeně shodnou mírou moci jako partner.

**Výrazná mimika** Kategorie výrazných projevů obsahuje taktéž 24 výrazů. Jsou zde projevy od nepřátelských, například „vztek“, po projevy značící vysokou míru dominance, ale ne nutně odstrašující - „výraz vyjadřující sílu“, „dynamičnost, ale funkční, ne zbrklá“, nebo „odhodlání“. Konkrétními projevy jsou „stažení úst“, nebo „zdvihání a mračení obočí a čela“. Jedinec tedy pravděpodobně na druhé silně působí, a to silným až agresivním dojmem.

**Nevýrazná mimika** Pod nevýraznou mimikou se skrývají 4 odpovědi, které v podstatě vyjadřují, že pokud nejde o akutní vyjádření hněvu, jedinec se snaží nedávat emoce najevo.

Velmi podobné odpovědi se nacházejí i v kategorii „žádná mimika“, která je sice ještě trochu vyhraněnější, ovšem vypovídá o témže.

**Příjemná mimika** Zde se objevil jediný výraz, a to „vyrovnanost“, což sice nespadá do žádné jiné kategorie, ale vzhledem k ostatním projevům „mohutná energie“ a „odhodlání“ bych ho četla jako středový na ose asociální prosociální.

**Mimovolná mimika** Zde jsou pouze dva projevy, které bych hodnotila jako možný výsledek stresu a napětí, vycházející ze stylu komunikace tohoto jedince. Jsou jimi „tíky v oku“ a „vrásky na čele“. Rozhodně bych je však nechápala jako reprezentativní projevy a v etogramu se jimi nebudu zabývat.

Významně se zde objevily projevy nepřátelství provedené výrazně. Je evidentní, že jedinec vyjadřuje sílu, moc, která je povětšinou hodnocena jako negativní až agresivní, přičemž je poukázáno na to, že pokud zrovna nevyjadřuje mocenské a silné emoce, nevyjadřuje je vůbec.

## Gesta

**Častá a výrazná gestikulace** V této kategorii se objevuje 5 projevů, přičemž všechny odpovědi se točí okolo „podporují jeho/její self“ a „používá gesta jako by se bez výrazu rukama nemohl vyjádřit“.

**Velmi výrazná a velmi častá gestikulace** Tato kategorie obsahuje velmi mnoho projevů (9), což je spolu se kategorií „ukazuje na vše prstem“ nejvíce. Objevují se zde podobné výrazy jako v kategorii předešlé, ovšem ve větším extrému. Odpovědi jsou například „velmi častá gestikulace“, „důrazná gesta“, nebo „silná gesta“ a v konkrétních projevech „používá celé ruce“, „křížení paží“. Je tedy evidentní, že tento jedinec často používá velká a silná gesta k vyjádření svého názoru a přání, a to i velmi silným způsobem.

**Žádná gestikulace** Zde se nám objevila jediná odpověď, a to „gesta spíše nejsou“. Ač to mezi ostatní projevy příliš logicky nezapadá, pokud bychom to hodnotili v celkovém kontextu, jako například oční kontakt, nalezneme spojitost, kdy jedinec je buď až lehlce agresivní, nebo se naopak příliš nevyjadřuje. Neviděla bych to tedy jako ojedinělý a nesmyslný projev, naopak jako důležité upozornění na jeho dva možné póly chování.

**Gestikuluje méně často a méně výrazně** V této kategorii se objevují pouze 3 odpovědi, a to „gesta bez zbytečných emocí“, „gesta používá zřídka, ale jsou výrazná“ a jaksi nesmyslné „gesta může používat ve velké míře, ale také nemusí“. Poslední odpovědi se poněkud nedá rozumět, ovšem předešlé dvě jsou dle mého názoru jemnějším hodnocením předešlých dvou kategorií.

**Prudká gestikulace** V kategorii prudké gestikulace se sešlo 8 odpovědí, které vypovídají o „ráznosti“ a „rychlosti“, až po „nekontrolovaná gesta“, které zcela korespondují s dalšími odpověďmi a celkové představě tohoto typu dominanta, tedy jako velmi výrazného, který jasně, až neobvykle silně používá neverbalitu.

**Pomalá gestikulace** „Promyšlená gesta“ a „pomalá gesta“ nepříliš odpovídají celkové představě o tomto typu dominanta. Ovšem pokud by jedinec měl v partnerském vztahu vysokou míru moci, nemusel by se radikálně vymezovat a tedy používat výrazných gest (viz Dunbar, Burgoon, 2005).

**Gestikulace působí příjemně** Zde se objevují pouhé dvě odpovědi, a to „spíše společenská gesta“, která nejsou nijak více specifikována, tudíž není jasné, o jaká gesta konkrétně jde, ani o jejich kvalitu a kvantitu. Druhou odpovědí je „jemná gesta“, což je výraz, který se zde zatím neobjevil a v celkovém kontextu bych ho tedy nepokládala za příliš vypovídající.

**Gestikulace působí nepříjemně** V této kategorii se objevilo 7 výrazů od mírného „nepříjemná gesta“, přes „agresivní gesta“, „ovládající“ až po „hrozí pěstí“. Všechny projevy v této kategorii se významově i co se týče působení na partnera shodují s mimickými výrazy. Vypovídají o „ne-přátelskosti“ neverbálních projevů, které mohou být i přehnaně agresivní.

**Ukazování na vše prstem** Tato kategorie vypovídá o ovládajících neverbálních projevech a obsahuje „zasahování gesty do partnerovy osobní zóny“, nebo „rozkazující gesta“, přičemž další projevy bych chápala jako potvrzení prvních dvou kategorií.

Ve většině případů se objevovala výrazná, častá a agresivní gesta. Vyplývá z toho tedy poznání, že „silný asociální dominant“ používá velmi výrazně gesta k prosazení svého záměru. Zároveň na druhé nepůsobí příjemně, dokonce mohou působit zastrašujícím dojmem. Minimum jemných a nevýrazných výrazů bych přesto neodsuzovala jako irelevantní, protože se dominant může nacházet na jakékoliv výši stupnice od neutrálních-asociálních projevů. Může být i natolik mocný, že není třeba, aby o moc soupeřil a extrémní výrazy by mohly být pouhou ztrátou energie.

## **Držení těla**

**Sebejisté držení těla** Nejobsáhlejší kategorií je sebejisté držení těla, která obsahuje 12 různých odpovědí, přičemž některá se vícekrát opakují, jako například „přímé držení těla“, celkem jich je tedy 31. Jejich působení může být ozančeno za „jisté držení těla“, nebo „pevné držení těla“. V rámci konkrétních projevů se objevuje „zdvižená hlava“, „ruce v bod“, nebo „brada dopředu“. Také je upozorněno na to, že se „snaží být výše než partner a sklání se k němu“. Tyto projevy tedy hovoří o jedinci, který působí sebevědomě, drží tělo zpříma, ovšem nijak partnera neohrožuje.

**Strnulé držení těla** V druhé nejobsáhlejší kategorii se nachází 9 odpovědí. Jsou mezi nimi například „tranzní držení těla“, „napnuté až křečovité držení těla“, nebo „až moc kladoucí důraz na držení těla“. Dosti výrazným projevem je „působí jako buldozer“. Jedinec si na svém držení těla dává záležet, což dokládají výrazy „naučené držení těla“, nebo „upravené držení těla“, kdy právě proto, že je pro něj držení těla důležité, snaží se působit „správně“, což může vypadat i nepřírozně.

**Výrazné držení těla, nejisté držení těla** V kategorii výrazného držení těla a nejistého držení těla se objevuje 6 projevů podporujících celkovou představu o vyjadřování tohoto typu jedince. Mezi výrazy jsou například „pocit přehnané upřímnosti“, nebo „podrthující asocialitu“. Konkrétním projevem je pak „občasný náklon dopředu“. Významově korespondují s předchozími kategoriemi, kdy jedinec působí nepřírozně a výrazně.

**Uvolněné držení těla** Tato kategorie, obsahující 4 projevy, vypovídá o držení těla přirozeném (v jedné odpovědi) po „uvolněné až připravené k boji“. Chápu ji jako mírnější verzi předešlých kategorií, poslední výrok ale není dle mého názoru příliš smysluplný.

Z odpovědí vyplývá, že jedinec drží tělo zpříma a působí sebejistě, v extrémnější verzi pak nepřírozně, nátlakově až „jako buldozer“. Je zřejmé, jedinec používá tělesný postoj k zdůraznění jistoty, ale i své převahy nad partnerem.

## Pohyby těla

**Nervózní a nekontrolované pohyby těla** Významně nejvíce projevů, a to 16, se objevilo v kategorii, která vyjadřuje „rychlost“, „těkavost“, „prudkost“ a „unáhlenost“ pohybů těla. Jedinec tedy používá nepředvídatelné a nekontrolované pohyby, které mohou být čteny jako nervózní a nestabilní.

**Rázný typ** Pod název rázné pohyby je zařazeno 12 projevů, přičemž se některé opakují. Jsou to „výrazné“, „energické“ a „razantní“ pohyby, které lze charakterizovat jako neutrální, po nepříjemné pohyby, které jsou „chladné“, „autoritativní“ a „ovládající“. Jde tedy o velmi výrazné mocenské chování.

**Proměnlivé pohyby těla** Tuto kategorii, čítající pohyby dva projevy, chápu jako přechod v míře výraznosti projevů a aktivity. Spadají sem „vzrušené či apatické pohyby“ a „rychlé a rázné, nebo naopak pomalé a okázalé pohyby“.

Kategorie, které zahrnují nižší míru aktivity, řadím do oblasti dominantů s vysokou mírou moci. Těmi kategoriemi jsou nevýrazné pohyby (čítající 2 odpovědi) a na úrovni (čítající 3 odpovědi jako „ladné pohyby“, nebo „důstojná chůze“).

Ještě se zde objevily dva konkrétní neverbální projevy, jenž nebylo možné zařadit do žádné skupiny, přesto jsou pro celkový obraz důležité. Jsou jimi „naklání se směrem k partnerovi“ a „často kroutí hlavou, když partner pronese nějaký argument“.

Silný asociální typ dominanta se tedy pohybuje spíše velmi výrazně a neklidně, pravděpodobně v situacích, kdy není jisté, že prosadí svou vůli, až po pohyby méně výrazné a ladné, pravděpodobně v situaci, kdy není třeba výrazně dominovat, protože má vysokou míru moci oproti svému partnerovi.

## **Práce s prostorem (svým i partnerovým/činým)**

Zde se objevují pouze dvě kategorie, kde jedna hovoří o práci s vlastním prostorem a druhá o práci s prostorem partnera.

**Narušení prostoru druhého** V kategorii narušení prostoru druhého je 18 odpovědí, přičemž se některé celkem 5 krát opakují, je jich tedy dohromady 23. Významově se odpovědi shodují v tom, že jde o nerespektování prostoru druhého a neustálý zásah do partnerovy intimní zóny, a ukazuje na necitlivost a absenci pocitu bezpečí druhého, přičemž je dominantovi jedno, jak nepříjemné pocity může vyvolávat. Dokládají to odpovědi jako „bere si více prostoru než je třeba“, „zasahuje do intimní zóny bez ohledu na druhého“, „vplouvá do prostoru cizích, ať už vědomě, nebo nevědomě“, nebo „nemá problém kdykoliv do prostoru někoho vstoupit, vynutit si cokoliv“. Je tedy zřejmé, že práci s prostorem chápe jako velmi výrazný způsob dominování.

**Obrana vlastního prostoru** Kategorie zaměřená na práci s vlastním prostorem obsahuje 15 odpovědí, které ukazují na potřebu vymezit si svůj prostor a současně si ho chránit. „Hlídá si svůj prostor a udržuje nad ním kontrolu“, „potřebuje hodně svého prostoru“, nebo „vymezuje prostor“ dokládají skutečnost, že práci s prostorem ovládá a nenechá nikoho, aby jeho prostor narušil.

Jeho prostor je pro něj důležitý, prostor ostatních neřeší, nebo ho zaplavuje z toho důvodu, aby prosadil své. Pro sebe si nechává větší prostor a to i na úkor partnera, kterému to nemusí být příjemné.

## **Doteky**

**Minimální doteky** V kategorii minimálních doteků se nachází 16 odpovědí. Vyskytují se zde výrazy jako „doteky pro formální příležitosti“, „spíše pouze podání ruky“, nebo „doteky si nechává pouze pro velmi blízké osoby“. V rámci této kategorie se objevily také odpovědi typu „nedotýká se příliš, ale když chce něco zdůraznit, tak je používá“, což odpovídá představě, že doteky vnímá pouze pro zdůraznění svého přesvědčení a něžné projevy vůči partnerovi se příliš nevyskytují. Je tedy spíše bezkontaktnější osobou.

**Násilí** Zde se objevuje 7 odpovědí, které hovoří o nepřiměřenosti použití síly vůči partnerovi. Dokládají to odpovědi jako „tvrdé až bolestivé doteky“, nebo „doteky hrubé“. Navíc jsou použity v případě, kdy jde o prosazení si svého, což vyjadřují odpovědi „dotýká se partnera v hádce, což může působit agresivně, chce tím dosáhnout svého“, nebo přímo „doteky na dosažení svého“.

**Výrazné doteky** V této kategorii, která čítá 3 odpovědi (s opakováním celkem 5). Zahrnjuje „rázné“, „silné“ a „pevné“ dotyky.

**Vlezlé ohmatávání** Zde je zařazeno 5 projevů, které hovoří o majetnickém a ne příliš citlivém používání dotyků vůči partnerovi. Jsou zde odpovědi „poplácávání“, „plesknutí po zadku“, „když chce, pak si vezme“, nebo „chytá za ramena a za ruce“.

**Neschopnost respektovat druhého** V kategorii neochoty respektovat druhého se objevuje 5 odpovědí typu „chladné doteky“, „nemusí být něžné“, nebo „doteky, které nemusí být partnerovi příjemné“.

Dále se zde objevilo 5 projevů, které nebylo možné zařadit do žádné kategorie. Jsou jimi „časté doteky“, což odporuje první a velmi rozsáhlé kategorii, takže bych ho v tomto případě nechápala jako příliš vypovídající. Další jsou „zranitelné doteky v případě nutnosti“, z čehož není jasné, jak si takový dotyk představit. Dovoluji si tvrdit, že by to mohlo znamenat „zraňující doteky“, a tedy bych odpověď zařadila do kategorie násilí. Důležitou složkou dotyků jsou dotyky sebe sama, které se nikde kromě odpovědi „dotýká se svého obličeje, aby upozornil na svá slova“, nevyskytují. Potvrzují ovšem účelnost a záměrnost dotyků na podpoření svého názoru. Pod projevem „vášnivě doteky“ si neumím zcela přesně představit, jak ho lze vyjadřovat a jaký vliv má na partnera. Zcela výjimečnou je odpověď „umí doteky podpořit“, což odpovídá tomu, že se jedná o dominanta, ovšem spíše prosociálnějšího.

Celá modalita dotyků vypovídá převážně o tom, že jedinec je spíše odměřený a bezkontaktní, ovšem když už dotyků používá, jsou účelné a jejich důvod je přesvědčit, či přemoci druhého.

## Hlasový projev

**Výrazný hlas** Nejobsáhlejší kategorií je výrazný hlas, která obsahuje 16 odpovědí. Zahrnjuje projevy jako „rázný“, „důrazný“, nebo „pevný“ a „zvučný“ hlas. Jedinec se tedy hlasově projevuje velmi výrazně a sebejistě. Uznala bych ho jako typický projev tohoto typu dominanta bez extrémních výkyvů směrem k asociálnímu působení na druhé.



**Nepříjemný hlas** Zde se nachází 7 odpovědí, které vyjadřují souvislost se zvyšováním hlasu od „přísného hlasu“, přes „hrubý hla“ až po „často křičí“, nebo dokonce „hysterický hlas“. Chápu ho jako extrémnější projevy předešlé kategorie. Například se může objevovat ve chvíli, kdy je zapotřebí se prosadit.

**Intonace** Kategorie intonace zahrnuje 4 projevy, které vypovídají o „práci s hlasem“, která je hodnocena jako „dokonalá“, „hluboká“ a „zřetelná“. Jedinec tedy pravděpodobně umí pracovat s intonací, tedy s důrazem, jaký příkládá svému sdělení.

**Příjemný hlas** Kategorie příjemnosti v sobě skrývá pouhé dva projevy, a to „příjemný“ a „monotónní“, jenž lehce odporuje předchozí kategorii o velmi vhodné intonaci, ovšem pouhým jediným projevem, což by mohla vysvětlovat míra aktivity, kdy jedinec výrazně mocnější než partner nemusí používat mnoho sil a umu k přesvědčení druhého, anebo jde prostě o výrok, který je mimo.

**Tichý hlas** V této kategorii se taktéž objevují pouhé dva projevy a to „tichý“ a „spíše tišší“. Vzhledem k tomu, že zde není žádné kvalitativní hodnocení, které by vypovídalo o způsobu „tichosti“, tak si ho můžeme představit buď jako klidně tichý, nebo naopak tichý, ale s výraznou intonací, což by hovořilo pro domněnku, že svou významnou tichostí upoutává pozornost, a není vzhledem k submisivitě partnera třeba jakékoliv zvýšení hlasu pro prosazení svého přání.

**Autoritativní hlas** Poslední kategorie sice byla nazvána jako nesmysly, ovšem vypovídá o sebejistotě a autoritativnosti jedince. Obsahuje 11 projevů, mezi nimi například „samolibost“, „autoritativnost“, „důraz na své názory“, „přímý a jistý hlas“ a „hlas výrazně ovlivněn emocemi“.

V rámci hlasového projevu jedinec působí jako silný, jistý a důrazný. Lehčí rozpory se objevují v míře, kdy od tichého hlasu, přes zřetelnou intonaci po křik a autoritativnost bych míru výraznosti spojovala s mírou moci jedince. Jak je uvedeno ve studii (Dunbar, Burgoon, 2005), jedinec s podobnou mírou moci, jakou by měl partner vyjadřovat své názory a přání důrazněji a tedy může křičet, přičemž s vyšší mírou moci projevů ubývá a jedinec se může projevat tišeji (ve významně malém počtu odpovědí), což ovšem neztrácí na důrazu.

## Verbální projev

**Agresor** Velmi výrazně vyniká kategorie agresora, která čítá 19 různých projevů. Odpovědi mají význam toho, že se druhého snaží verbálně znehodnotit a přemoci, ať už formou „výčitek“ a „obviňování“, nerespektování, kdy „skáče do řeči“, nebo „nepustí druhého ke slovu“, po dávání „příkazů“ a „instrukcí“, přičemž k tomu občas použije i „vulgární výrazy“.

**Intelektuál** Druhou významnou kategorií je intelektuální projev, která čítá 12 odpovědí. Snaží se za pomoci „cizích slov“ a „komplikovaného projevu“ zvýraznit svou dominanci. Ovšem jsou zde zmíněny i jemnější výroky, jako „zřetelný verbální projev“, „srozumitelný verbální projev“, nebo „kultivované vyjadřování“, které hovoří pro to, že i když někdy používá nátlaku, je zároveň schopen vyjadřovat se velice jasně a přesně a umí se slovy zacházet.

**Roztěkaný verbální projev** Předchozí kategorii odporuje seskupení 5 odpovědí, které vypovídají o neucelenosti a dokonce i nesmyslnosti verbálního projevu tohoto typu dominanta. Objevují se zde výroky jako „nemá správné argumenty, ale je přesvědčen o své pravdě“, „nepromyšlený verbální projev“, nebo „opakování toho samého pořád dokola“. Možným klíčem k vysvětlení rozporu mezi touto a dalšími kategoriemi by bylo to, zda má, či nemá správné argumenty, jak je použito v jednom výroku. Pokud má správné argumenty, je schopen je vyjádřit velmi jasně, výstižně a přesvědčivě, nemusí se tedy uchýlovat k nátlakovým projevům. Naopak v případě, že neví, jak prosadit svou vůli, může to vyvažovat zvolením agresivnějšího způsobu komunikace, který ovšem nepůsobí příliš důvěryhodně.

**Neústupný verbální projev** Pod názvem neústupný verbální projev se skrývá 5 odpovědí, vystihujících „direktivitu“, „jasné formulování toho, co chce“ a „stojí si za tím, co řekl“, což potvrzuje první dvě kategorie.

**Pomalý a zřídka verbální projev** V poslední kategorii, obsahující 4 výroky typu „stručný verbální projev“, „hovoří pomalu“ a „volí jednoduchá slova“, jde pravděpodobně o jedince s vysokou mírou moci, kdy není třeba vytvářet na partnera nátlak a lze mu jasně a jednoduše vysvětlit svou vůli, přičemž o tom není třeba diskutovat.

Zcela odděleny jsou dva výroky „hlavně se nebaví o svých pocitech“ a „zaměřen na cíl, akce, zodpovědnost“. Vypovídají o tom, že tento typ dominanty s partnerem nesdílí své pocity a převážná část komunikace je zaměřena na praktické účely.

V modalitě verbálního projevu je opět možné vysledovat škálu moci, kdy se jedinec může projevat jasně, stručně, výstižně a kultivovaně, pravděpodobně v případě velmi vysoké míry moci, kdy není třeba aktivněji dominovat přes nátlakové způsoby komunikace až po výhrůžné a zstrašující strategie v případě nižší, než vysoké míry moci. Není ovšem pochyb o tom, jaká je jeho vůle.

## **Oblékání, doplňky, upravenost**

Tato modalita je rozdělena do pěti, co se týče počtu projevů, vyrovnaných kategorií.

**Upravený** Zde je 8 odpovědí, které vypovídají o tom, že umí zacházet s výběrem oblečení i doplňků. Hovoří o tom výroky jako „dbá na eleganci“, nebo „pečlivě zvolené doplňky a oblečení“.

**Neupravený** Zde jsou pouhé 4 odpovědi, které vyjadřují, že mu na oblékání a doplňcích příliš nezáleží. Mohlo by to být vysvětleno tím, že věří natolik ve svou schopnost dominovat, že necítí potřebu ji podporovat oblékáním.

**Umírněnost** Tato kategorie obsahuje „konzervativní oblékání“, „svým vzhledem nechce vynikat“, „na doplňky si moc nepotrpí“.

**Být „in“** Zde je taktéž 7 odpovědí, kde jsou vypovídající „stylovost a trend“, „modernost“ a „dbá na značku“, které naopak hovoří pro to, že jedinec využívá oblékání pro zvýraznění své dominance.

**Extravagance** Se sedmi odpověďmi operuje modalita extravagance, kde se objevují „okázalý styl oblékání“, „zlaté mohutné doplňky“, nebo „tetování“. Velmi výrazně tedy používá svého vzhledu k projevení své nadřazenosti a moci.

Téměř shodný počet odpovědí se objevil v kategoriích upravenosti, být „in“ a extravagance. Méně pak v neupravenosti a významně málo v umírněnosti. Jedinec se tedy nebojí na sebe upoutávat pozornost díky volbě módního, až extravagantního oblékání. Většina odpovědí však říká, že na svůj vzhled dbá, v některých případech může působit až dokonale.

## Další možné projevy

Celá tato modalita v podstatě shrnuje předešlé výroky o neverbálních projevech a výrazech tohoto typu dominantanta. Je rozdělena do 5 kategorií, které obsahují 2 až 4 odpovědi. Jsou jimi „energický pohyb“, „přímost“, „nepřiměřeně výbušný“, „špatná emocionální komunikace“ a kategorie nikam nezařaditelných projevů, jako např. „tvrdý sex“.

„Silný asociální typ dominantanta“ se vyjadřuje spíše výraznými, častými a působivými projevy, které mají silový až agresivní nádech. Stojí zpříma, má rázná a výrazná gesta, oční kontakt je negativně hodnotící a zasahuje druhému do osobního prostoru způsobem, který mu není příjemný. Není příliš kontaktní. Dokáže se jasně prosazovat pomocí hlasu a slov, kdy není pochyb o tom, jaká je jeho vůle. Verbální i neverbální projevy jsou používány účelně, a to k přemožení partnera a k prosazení svých přání a názorů. V míře a četnosti projevů záleží na tom, jak vysokou míru moci má, přičemž čím více je mocný, tím méně a výrazně se projevuje.

## 2.3.4 D, Slabý asociální typ

### Oční kontakt

**Minimální oční kontakt** Nejpočetnější a nejvíce vypovídající kategorií v rámci očního kontaktu je minimální oční kontakt s 23 projevy. Oproti ostatním výroky jde pravděpodobně o typický projev tohoto dominantanta. Zahrnuje „žádný oční kontakt“, přes „uhýbavý“ a „krátký“ oční kontakt. Konkrétními projevy jsou pak „dívá se dolů, nikdy do očí“. Vysvětlení nízké až žádné frekvence očního kontaktu naskýtají dvě výpovědi „málo používaný oční kontakt, když, tak pro schválení toho, co říká“ a „bojí se podívat partnerovi do očí“. Toto jsou typické projevy, čtené jako submisivní. Ovšem vzhledem k tomu, že jde o dominantanta, pak bych velmi zřídkavý oční kontakt chápala u jedince, který má výrazně nízkou míru moci a skrze submisivní projevy dominuje. Může tím vyjadřovat vzdorovitost a uraženost. Ač to zní paradoxně, je reálné, že pokud si je partner jistý svou vysokou mírou moci, může se nechat ovlivnit nejistotou a podřízeností tohoto typu dominantanta a dát mu prostor k úspěšnému dominování.

**Těkání očima** Druhou kategorií je těkání, tedy rychlé změny očního kontaktu, která shrnuje 9 výroky jako „těkavost“, „útržkovitost“, popřípadě „nejistota“. Této kategorii bych přiřadila podobné vysvětlení jako kategorii předchozí. Liší se ovšem ve vyšší míře aktivity, v tomto případě nervozity.

**Nepřátelský a povýšenecký oční kontakt** Zde jsem shrnula dvě kategorie, kdy v nepřátelských projevech jsou 3 asociální výroky „až nenávidný pohled“, „ostrý oční kontakt se zahmouřenýma očima“ a „pohled umí až zabíjet“. V povýšenecké kategorii jsou 4 výroky „arogantní pohled“, „povýšenecký pohled“, „ignorující pohled“ a „dívá se nahoru, nebo skrze člověka“. Všech 7 projevů hovoří o úmyslně vytvářeném napětí zarytého, ovšem nepřímo vyjádřeného odporu, kdy jedinec sice příliš aktivně (co se četnosti projevů týče) nejedná, ale zřetelně cítíme jeho hněv a pohrdání partnerem. Zřejmě se tyto projevy mohou objevovat v případě, že má jedinec podobnou míru moci jako partner. I když tedy nemůže otevřeně vyjádřit svou vůli, protože by byl mocensky přemožen, dává ji pasivně velmi silně najevo.

**Přímý oční kontakt** Dále se zde objevila modalita přímého očního kontaktu se dvěma projevy, a to „přímý pohled“ a „dlouhý pohled“. K tomuto typu dominantanta by seděl jako umírněná verze předchozí nepřátelské a povýšenecké kategorie. Avšak obecně k celému obrazu tohoto typu dominantanta příliš neseď, tudíž je do etogramu nebudu zahrnovat.

**Schizoidní pohled** V poslední kategorii jsou 3 projevy „dívá se do očí, když si jde za svým, uhne“, „neupřímný pohled“ a „buď žádný, nebo přímý oční kontakt“. Dále se objevují ještě dva samostatně stojící výrazy „oční kontakt beze slov“ a „může pozorovat, když se druhý nedívá“.

Oční kontakt slabého asociálního dominantanta je minimální, těkavý, nejistý, nebo výrazně nepřátelský. Míra otevřenosti jeho záměru pravděpodobně koresponduje s mírou moci jedince. V případě, že má velmi nízkou míru moci, je pro něj nevýhodnější projevovat nepřátelské emoce otevřeněji, tudíž užívá projevy, které vytvářejí pocit ublížení a slabosti, kdy mu partner dá možnost být dominantní. V případě vyšší míry moci je pro něj možné užít pasivního odporu a vzdoru, kdy v partnerovi vyvolá pocit nepříjemnosti a nepohodlí, popřípadě viny.

## Úsměv

**Falešný úsměv** Velkou kategorií je falešný úsměv, která zahrnuje 11 projevů. Objevují se výroky „umělý“, „vypočítavý“, „hraný“, nebo „za každou cenu milý“ úsměv. Důvody pro použití falešného úsměvu k úspěšnému dominování objasňuje výrok „úsměv hraje dle situace tak, aby to pro něj bylo výhodné“ a „usmívá se, jen když něco chce“.

**Křečovitý úsměv** Zde se nachází 5 projevů, jako „stažený úsměv a tváře“, „křečovitý úsměv“, nebo „sevržené rty“. Pravděpodobně použitý ve chvíli, kdy se od něj úsměv očekává, což by napovídalo, že jde o rozšíření kategorie falešného úsměvu.

**Posměšný úsměv** V kategorii posměšného úsměvu je 6 projevů, které působí výsměšně, ironicky a způsobem, který znehodnocuje partnera. Jde například o „rýpavý“, „posměšný“, či „výsměšný“ úsměv. V celkovém kontextu tohoto typu dominantanta bych ho charakterizovala jako agresivnější a nátlakový způsob dominování.

**Nejistý úsměv** V kategorii 4 výroků „rozpačitého“, „nejistého“, „váhavého“ a „ustrašeného“ úsměvu by bylo možné ho přiřadit k projevům typickým pro jedince s velmi nízkou mírou moci.

**Málo častý a málo výrazný úsměv** Další 3 kategorie vypovídají o nízké četnosti a nízké intenzitě úsměvu. Jde o kategorie „bez úsměvu“ (3x), „výjimečný úsměv“ (5x), „lehký úsměv“ (7x), kde se objevují výrazy jako „polootevřený úsměv“, „náznak úsměvu“, nebo „neukazuje zuby“.

**Častý úsměv** Poslední kategorií je „častý úsměv“ (3x), kde se ovšem jedine směje často „pokud je pro něj osoba důležitá“, nebo „spíše jen pro sebe“. Zde se objevuje sice náznak častějšího úsměvu, ale vždy s nějakou podmínkou. Budu ho tedy chápat s rezervou a nebudu ho zahrnovat do etogramu.

Tento dominant se dle odpovědí usmívá velice zřídka a většinou falešně, ironicky, nebo účelně. Jeho úsměv nepůsobí (a pravděpodobně to ani není záměrem) přirozeně. To naprosto odpovídá představě o snaze dominovat nejen skrze ublíženeckost a hranou bezmoc, ale také pomocí negace a urážení se.

## Další mimické výrazy a projevy

**Nepříjemná mimika** Kategorie nepříjemných projevů je neobsáhlejší s 19 různými projevy. Obsahuje výrazy od „útrpného“ a „ubliženeckého“ výrazu přes „nechuť“, „nezájem“ a „nudu“ až po „pohrdání“. O nepříliš přátelském účinku jeho chování na druhé hovoří výroky „lísá se jako kočka, dělá chudáka a tváří se smutně“ a „ten člověk mě nasírá“. Jedinec se pravděpodobně tváří ubliženecky a slabě, ovšem druhý má tendenci mu to nevěřit. Přesto je pro něj pravděpodobně možné díky těmto manipulativním bezmocným výrazům, popř. výrazům opovržení, dominovat tak, že mu druhý ustoupí.

**Nevýrazná mimika** Tato kategorie obsahuje 9 projevů. Ovšem ne zcela nevýrazných, jako spíše pasivních. Objevují se zde „výraz neakčnosti“, „pasivita“, „zmatenost“, „nevýraznost“. Výrazy odpovídají možnosti, že jedinec čeká, až si ho partner pro jeho pasivitu začne všimnout a zajímat se o jeho stanoviska. K této kategorii přidám ještě kategorii minimální a žádné mimiky, která obsahuje 4 projevy a vykládala bych ji stejným způsobem.

**Výrazná mimika** Zde je stejně jako v předešlé kategorii 9 různých výrazů. Zde jsou ovšem více demonstrativní a agresivnější. Jde o výrazy jako „výraz uraženosti“, „hrané zoufalství“, „vzpournost“, nebo „přísnost“. Jako konkrétní výraz je uvedeno „kývání hlavou na znamení ne“. Zároveň je poukázáno na to, že jde o „dobrého herce“. Tento jedinec tedy pravděpodobně volí strategii pasivního odporu.

**Mimovolní mimika** V této kategorii se nachází 7 výrazů, z nichž uvedu podstatné konkrétní výrazy. Jde o „pozdvížené obočí“, „krčení nosu“ a „při pohledu stranou zvedání koutků úst“. Další výrazy jsou méně vypovídající a nejednoznačné, ovšem vykládala bych je jako výrazy ironické a nesouhlasné.

Slabý asociální typ dominanty používá, dle odpovědí, dva druhy strategie k úspěšnému dominování. První strategií jsou výrazy ubližnosti, kdy si jedinec stěžuje a upozorňuje na svou slabost. Druhou strategií je pasivní odpor, kdy jedinec vzdoruje, neguje názory partnera, uráží se. To je pravděpodobně typické asociální chování dominanty s velmi nízkou mírou moci, kdy je jedinec spíše pasivní, tedy nevyjadřuje přílišnou četnost pohybů. Obě tyto strategie mohou být výrazné.

## Gesta

**Gestikuluje méně často a méně výrazně** Nejobsáhlejší kategorie obsahuje 14 projevů. Její název významově odpovídá všem prvkům v ní obsaženým, tedy například „používá málo gestikulace“, nebo „decentní a ostýchavá gesta“, popřípadě „nevýrazná gesta“.

**Gestikulace působí příjemně** Druhou nejobsáhlejší kategorií, čítající 14 projevů, je příjemně působící gestika, ovšem mnoho z nich souvisí spíše s haptikou. Objevují se zde výrazy „vstřícná gesta“, „gesta něžnosti“, nebo „jemná, vkusná a otevřená“ gesta. V rámci

dotyků je zde zařazeno „objímání“ a „hlazení“. Jedinec je tedy „orientován na partnera“ a působí otevřeně a vstřícně. Tato kategorie však příliš nezapadá do obrazu o asociálním jedinci. Mohla by být vysvětlena tím, že se jedinec snaží být vůči partnerovi milý a vstřícný, ovšem tomu by spíše odpovídal prosociální typ dominantna. Do etogramu tuto kategorii vzhledem k četnosti prvků zahrnu, ovšem při práci s ním bude třeba na tuto kategorii brát ohled a předpokládám, že se výskyt těchto projevů při ověřování nepotvrdí.

**Pomalá gesta** Kategorie čítá 5 odpovědí, kdy vyjadřuje, že gesta jsou „pomalejší“, „mírná“ a „vláčná“. Z konkrétních projevů je nastíněno, že jedinec „krčí rameny“ a „má ruce semknuté“. Tuto kategorii bych viděla jako rozšíření obrazu dominanta, který gestikuluje méně často a méně výrazně. Jde tedy pravděpodobně o jedince buď nejistého, nebo s velmi nízkou mírou moci, který se neprojevuje příliš aktivně a je spíše přátelštěji orientován (samozřejmě na škále asociality).

**Častá a výrazná gestikulace** Zde se objevují 4 výroky hovořící o tom, že „gestikuluje často“ a „výrazně“. Důležitou odpovědí je také „hodně gestikuluje, snaží se tím vykompenzovat slabé argumenty v hádkách“, což svědčí o jedinci aktivním, tedy pravděpodobně oním, který má podobnou míru moci jako jeho partner.

**Prudká gesta** Kategorie čítá 4 prvky, které všechny hovoří o tom, že jedinec používá „rychlá“ a „prudká gesta“, „máchá rukama“ a někdy působí „přehnaně teatrálně“.

**Nepříjemná gesta** Tato kategorie v sobě zahrnuje 3 odpovědi. První je „stažená gesta“, což je výrok poněkud matoucí. Druhým je konkrétní prvek, kdy si jedinec „dává ruku před ústa a často tak i mluví“, což může být výraz nejistoty, ale zároveň může na partnera působit nepříjemně. Poslední je „chtění stále objímat“, kdy se tento prvek hodí spíše do modality dotyků. Vzhledem k zmatenosti a nízké četnosti výroků tuto kategorii nebudu řadit do etogramu.

Dominant tohoto typu se může v rámci gestiky projevovat dvěma různými způsoby. V prvním případě je jedinec spíše pasivnější, moc negestikuluje a když, tak jsou jeho gesta malá, nevýrazná, pomalá a působí nejistě. Druhý způsob, kterým jedinec dominuje je, že používá gesta často, výrazně až prudce. Pravděpodobně se může objevit ve vztahu, kdy mají s partnerem podobnou míru moci, a tedy se projevuje aktivně. Otázkou je kategorie nepříjemných gest, kterou bych ohodnotila spíše jako projevy nejistoty. Výraznost pohybů tedy záleží na míře moci jedince a zároveň se zde objevují velice často odpovědi, které hovoří o prosocialitě jedince, což je vzhledem k předpokládané nepřátelskosti překvapivé.

## Držení těla

**Nejisté držení těla** Významně největší kategorií je nejisté držení těla čítající 19 různých neverbálních projevů. Patří sem projevy „shrbeného držení těla“, „uzavřenosti“, „příkrče-

nosti“, „ustrašenosti“ a „povadlosti“ držení těla. Jiné konkrétní projevy kromě svěšených ramen a povolených zad je „klepání nohou“, „psychomotorický neklid“ a „sklopená hlava“. Tento typ dominanty zřejmě k prosazení své vůle potřebuje působit sklesle, lítostivě a ustrašeně, čemuž napovídá většina „shrbených projevů“ a pozornost si získává pomocí malých rychlých pohybů, jež byly vyjádřeny psychomotorickým neklidem.

**Sebejisté držení těla** Oproti předchozí kategorii stojí sebejisté držení těla, které ovšem čítá pouhé 3 odpovědi, jimiž jsou „až příliš vyprsený člověk“, „stojí rovně, přímo“ a „vystrčená hlava“, což čtu jako výrazný druh upozornění na sebe sama. Oproti zhroucení se použije více agresivního a nepřírozeného držení a tím vyvolá nátlak, tedy vzdoruje aktivněji.

**Strnulé držení těla** Tato kategorie obsahuje 7 projevů a kvalitativně doplňuje kategorii nejistého držení těla. Jsou zde výrazy jako „prkenně vzpřímené“ držení těla, „křečovitě“ nebo „tenzní držení těla“. Ona výrazná křečovitost by mohla být způsobem, který se nedá přehlédnout a ač nečiní mnoho pohybů, vzdoruje a vyvolává nátlak, protože je něčím silně nepřírodným a pro druhého nepohodlným.

**Uvolněné držení těla** Zde je 6 odpovědí nesoucích význam „přírozeného“ a „nevýrazného držení těla“. Vzhledem k tomu, že příliš neodpovídá představě o tomto typu dominanty, ani zbylým více jak 30 odpovědím, je možné, že se na ose asociální-prosociální nachází velice blízko středu a tudíž nepůsobí tolik nepřítelsky.

Většina výpovědí představovala tento typ dominanty jako jedince, který je buď významně zhroucený, nebo naopak prkenný a strnulý, přičemž jsou u něj patrné nervózní projevy. Celý obraz držení těla působí nepřírodně a nepohodlně, tudíž u partnera může vyvolávat pocit viny nebo snahy o uvolnění napětí.

## Pohyby těla

**Nepřírozené pohyby těla** V kategorii nepřírodných pohybů se skrývá 11 projevů jako „nekoordinované“, „nemotorné“, „strnulé“ a „nevyrovnané“ pohyby, popřípadě pohyby, které nekorespondují s verbálním vyjádřením. Tři výroky jsou zaměřené na „pomalost“ pohybů. Jedinec tedy působí nepřírodně a nevěrohodně ve své práci s pohybem těla.

**Nejisté pohyby těla** Druhou významnou modalit čítající 9 výroků jsou nejisté pohyby. Jde o pohyby charakterizované jako „schoulené“, „uzavřené“, „odtažené“ a „neklidné“ a „těkavé“. Tento typ dominanty evidentně k prosazení své vůle potřebuje působit nejistě, vyhýbavě a neklidně, což v partnerovi může vyvolávat touhu po uklidnění situace, čímž dá prostor k úspěšnému dominování.



**Agresivní pohyby těla** V této kategorii je 6 projevů charakterizovaných jako „prudké“, „rychlé“ až „útočné“ pohyby. Opět jde o pohyby vyjadřující neklid. Výrokem „striktní a výrazné pohyby těla ve zlosti“ je možné usuzovat na použití těchto neklidných a viditelných pohybů ve chvíli, kdy potřebuje dominovat a nemá k tomu dostatečnou míru moci.

**Přirozené pohyby těla** Zde se objevují 4 výroky nesoucí význam, že jedinec se chová „nevýrazně“, „plynule“ a „neupozorňuje na sebe“. Tento jemný rozpor od typického většinového chování se dá vysvětlit vyšší mírou prosociality, která je potřebná k úspěšnému dominování.

**Zženštilé pohyby těla** Modalita zženštilosti obsahuje „malé a rychlé krůčky“ a „zženštilé pohyby“. Vzhledem k tomu, že jsou pouze dva a nijak specifické, popřípadě používané v případě obou pohlaví, nebudu je do výsledného etogramu zahrnovat.

Tento typ dominanta se dle většinových výpovědí pohybuje neklidně, odtažitě a nestabilně. Pravděpodobně může prostřednictvím neklidu, odtažitosti a nestability vyvolávat nepříjemný pocit v partnerovi a tím vytvářet nátlak, díky němuž může úspěšně dominovat.

## **Práce s prostorem (svým i partnerovým/číným)**

Tuto modalitu jsem později přepracovala, je tedy rozlišená mnou, nikoliv respondenty, a to z toho důvodu, že nebylo možné vysledovat logiku kategorií, které se navzájem překrývaly a dokonce se objevovaly shodné prvky v různých kategoriích. Navíc většina prvků byla smíchána v jediné kategorii s názvem vymezení, ovšem už nebylo řečeno jakého a kým, což je velice nevyhovující. Původní verzi příkládám pro porovnání do přílohy.

**Udržuje si odstup, hlídá si svůj prostor** Nejvýznamnější kategorie, která čítá 14 odpovědí, nese význam, že jedinec si pečlivě „hlídá svůj prostor“, a to i pomocí „fyzických a tělesných překážek“. Působí „odtažitě“. Zajímavým výrokem, který udává důvod, je výrok „strach, aby mu někdo nenarušil jeho prostor, zároveň touha přiblížit se druhému“, což ukazuje na to, že ona odtažitost je z důvodu dominování, nikoliv z jeho přirozené potřeby. Pravděpodobně chce tedy důrazné přijímání od partnera prostřednictvím svého odmítání.

**Zabírání prostoru i na úkor partnera** Zde je 8 výroků, které značí, že jedinec „narušuje prostor druhému“, „hraje si s prostorem“ a může působit až „vleze“. Tento jedinec tedy, na rozdíl od předchozího, ovládá partnerův prostor.

**Respektuje hranice svého i partnerova prostoru** Zde se nachází 6 výroků, které hovoří o „respektu“ k prostoru svému i druhých, udržování „stejného (60%-40%) prostoru pro sebe i svého partnera“ a „nezasahování“ do partnerova prostoru.

**Nechá si prostor narušit** Tato kategorie se 4 projevy vyjadřuje, že „prací s prostorem nechává na partnerovi“, „dává prostor partnerovi“, ale i to, že je velmi kontaktní, tedy „blízký kontakt, líbají se často“.

**Autoritativní, nerespektující** Zde jsou pouze 3 výroky značící, že naprosto „ovládá práci s prostorem“, kdy přitom „nerespektuje“ partnera a může tím u něj vyvolávat „pocit nejistoty“.

Tento jedinec se tedy dle četnosti odpovědí spíše odtahuje, ale může to mít význam touhy po přiblížení směrem od partnera a tím prosazení své vůle. Může tedy jít o jistý druh manipulace. Zároveň může použít i přátelštější a poddajnější strategii, kdy nechá partnera, aby s prostorem nakládal dle svého, i když má rád blízký kontakt.

## **Doteky**

**Minimální kontakt** nejvýraznější skupinou jsou projevy minimálního kontaktu, kterých je 10. V podstatě jde o „žádné doteky“, přes „velmi krátké“ a „málo časté doteky“. Absenci, či velmi krátké dotyky je možné vysvětlovat jak v kontextu pasivní agrese a tedy okatého odmítání fyzického kontaktu, takv očekávání fyzického kontaktu od partnera.

**Nesmělé doteky** Druhou velmi blízkou kategorií jsou nesmělé doteky, jež čítá 6 projevů „slabých“, „opatrných“ a „letmých“ dotyků. Projevem, jež se sice nevztahuje příliš k partnerské interakci, ovšem je důležitým pro představu, je „podání ruky jako leklá ryba“. Jedinec který používá doteky zmíněné v kategoriích minimálních a nesmělých dotyků je pravděpodobně jedinec, který má nízkou míru moci a očekává svolení, či aktivitu od partnera. Pokud je tato strategie účinná, může skrze vynucenou pozornost dominovat.

**Intenzivní dotýkání** Zde se objevilo 7 různých projevů, které vyjadřují, že se dotýká „často“, „rád“, ale někdy i „vlezle“ a tak hodně, že to „druhému může být nepříjemné“. Objevil se zde i výrok „chytání druhého“.

**Časté, nepřírozené a nevhodné doteky** Tuto kategorii, kde jsou 4 výroky chápou jako výraznější formu předchozího intenzivního dotýkání se. Doteky jsou pro partnera nepříjemné a to buď proto, že jsou „příliš časté“, nebo „příliš dlouhé“, nebo dokonce „chladné“.

**Nepřátelské doteky** Zde se objevily pouze dva výroky „hrozí rukama“ a „svírá ruce v pěst“.

Poslední kategorie, původně označená jako „nevíme“, v sobě zahrnuje 5 projevů. Důležitými jsou „dotýkání se nohou, když mluví“ a „dotýkání se hřbetů svých rukou“, které působí jako projevy nervozity, nebo nejistoty. Tento jedinec se tedy sám sebe dotýká. kategorie „schizoidních“ dotyků je stejně jako zbylé 3 projevy poněkud nevyprávějící, opakuje se zde „buď tak, či onak“, což by přeci jen mohlo mít význam v tom, že jedinec dominuje dvěma určitými způsoby, jak bylo již několikrát výše naznačeno.

Doteky tento typ dominanty spíše nepoužívá a pokud ano, mohou mít dvojí vliv. Buď jsou partnerovi nepříjemné proto, že jsou příliš intenzivní, nebo naopak agresivní. Jak jsem uvažovala výše, bylo by to možné vysvětlit tím, že při různé míře moci je možné více či méně otevřeně vyjádřit své emoce. Tedy, v případě naštvání je možné buď otevřeně „svírat ruce v pěst“, nebo se partnera nedotýkat vůbec. Doteky ve smyslu „chytá se partnera“ bych viděla v případě velmi nízké moci a zároveň přátelštějších projevů, kdy tímto způsobem partnera žádá o podporu (skrze niž může dominovat), tedy používá spíše prosociálnější chování.

## Hlasový projev

**Výrazný hlas** S 13 odpověďmi je nejvýraznější kategorie výrazného hlasu. Spadají sem „jasný“, „rázný“, „rozhodný hlas“ a „hlasitý projev“. To by odpovídalo představě, že ač jedinec neverbálně působí ublíženě, v hlase je jasně cítit jeho vůle. Výjimečný je zde „žadonící hlas“, který by mohl být použit ve chvíli, kdy je partner připraven na diskuzi o názorech.

**Nepříjemný hlas** Tato kategorie by mohla být extrémnější verzí kategorie předchozí. Čítá 10 projevů, které jsou „ječení“, „funění“, „kňourání“ a „vyšší tón hlasu“. Zcela odpovídají představě ublíženosti a manipulace skrze lítost a křivdu na něm napáchanou. Jedinec je svou výraznou ponížeností schopen prosadit svou vůli tím, že mu partner musí pomoci. Vzhledem k tomu, že neoplývá mocí, je pro něj pravděpodobně ukázaním slabosti jistý způsob, jak dominovat.

**Tichý hlas** Zde se objevuje 7 odpovědí. Jsou jimi například „nejistý hlas“, „mírný“, „něžný“ a „nevýrazný“ hlas. Tento druh hlasu dle mého názoru nevyklučuje první kategorii, je použit jen v jiné chvíli. Pravděpodobně u jedinců, kteří mají skutečně nízkou míru moci a nemohou tedy prosadit svou vůli otevřeněji a nepřátelštějším způsobem (kdo se smí smát..). Vyjadřují ji tedy skrze nejistotu a skutečně mírně, ovšem pravděpodobně vytrvaleji.

Pak se zde objevuje 5 kategorií čítajících celkem 10 projevů. Těmi kategoriemi jsou „problém v projevu“, kam spadá „špatná artikulace“ a další nejisté projevy, dále „intonace“, kde se směšuje „práce s intonací“ a „špatná intonace“. Posledními kategoriemi jsou „nesmyslné a samostatně stojící“ projevy, které nemají přílišnou vyprávějící hodnotu.

I zde je naznačeno, že tento typ dominanta používá dvě odlišné strategie v hlasovém projevu. Jedinec se může projevovat jak velmi výrazně, tak i nevýrazně, pravděpodobně v závislosti na míře moci, kdy méně výraznosti by ukazovalo na nižší aktivitu v dominování a tedy nižší moc. Ve studii (kdo se smí mračit) je řečeno, že více nesouhlasu si mohou dovolit jedinci s vyšší mírou moci (tedy v tomto případě ti, kteří mají podobnou míru moci, jako partner). V obou případech však jde o výrazy, které působí nepříjemně. Někteří jedinci by mohli být slabší v užívání hlasového projevu, což značí poslední kategorie, kde se hovoří o problémech v projevu.

## Verbální projev

**Hádavý verbální projev** V této kategorii se objevuje 8 výroků charakterizujících verbální strategii, přičemž „neuznává a neguje názor druhého“, „dohaduje se“, „používá nátlakové prvky“ a od druhého „požaduje, aby uznal jeho názor“.

**Straní se** Zde se objevuje 10 výroků, které jsou charakterizovány spíše „nevýrazně“, „málomluvně“ a „věcně“. „Pokud nemusí, nepojevuje se“.

**Nevypočitatelný verbální projev** V této kategorii se nachází 11 výroků. Zhodnotila bych ho jako agresivní, protože používá „vulgární výrazy“, „výčitky“, „urážky“ a „rýpe“ do druhých. Navíc ač je jeho projev „ucelený, často neodpovídá situaci“.

**Zmatený verbální projev** Tato kategorie se zdá být rozšířením kategorie straní se. Čítá 12 výroků, které nesou význam jako „nesrozumitelný“, „nesouvislý“ a „zmatený“ verbální projev.

**Chudinka** Zde se objevilo 6 odpovědí. Hovoří o tom, že jedinec si „stěžuje na svou těžkou situaci“, „nerad mluví, ale od druhých očekává pochopení“ a „dává najevo podřízenější roli“.

Při všech 4 výše zmíněných kategoriích se opět objevují dva druhy komunikační strategie. Buď pasivní odpor s možným přechodem k aktivnější agresí skrze výčitky a nátlakové prvky, nebo naopak ublížené chudinky, kdy mu jde o to, aby od druhého získal pochopení.

**Bavič** Další kategorie, která obsahuje 6 výroků, v sobě zahrnuje výrazy jako „květnatý verbální projev“, nebo „jistý“ a „častý“ verbální projev. Ovšem je důležité zmínit, že je zde zařazen i „zahlcující verbální projev“. V tomto kontextu je možné, že jde o jedince více přátelského s průměrnou mírou moci, kdy může vyjadřovat svou vůli, i když skrze delší promluvy.

V poslední kategorii jsou 3 nepřilíš spolu související výrazy. Jde o „upřímný verbální projev“, „nekonfliktní verbální projev“ a „nehodnotící verbální projev“. Jde vlastně o 3 výroky, které příliš neodpovídají celkové představě, ani zbylým více jak 30 výrokům, proto je do etogramu nebudu zahrnovat.

## **Oblékání, doplňky, upravenost**

V této modalitě jsou 3 významnější kategorie, které obsahují vyrovnaný počet výroků. Jsou jimi extravagance, umírněnost a neupravenost. Extravagance čítá 9 odpovědí, kdy hovoří o „okázalosti“, „nepřízřívobení se situaci“ a „vyzývavosti“. Umírněnost tvoří 7 výroků, které hovoří o tom, že „nedbá na styl“, obléká se spíše „nevýrazně“ a „konvenčně“ a doplňky užívá „střídmě“. V kategorii neupravenosti je 8 výrazů od „nedbá na upravenost“ přes „ledabylé a nesladěné oblečení“ až po „ošuntělost“.

Zbylé dvě modalitty, „být in“ a „upravenost“, čítají po 3 projevech, které jsou si velmi podobné a vystihují název kategorie.

Ač je opět pokryta celá škála způsobu odívání se a péče o vzhled, respondenti si tohoto dominanta představovali spíše umírněného, neupraveného, nedbajícího o svůj vzhled, přesto však občas užívajícího výstřelků a extravagance.

## **Další možné projevy**

zde se objevují shrnutí povahy tohoto typu dominanta ve 3 kategoriích. Jsou důležité pro celkovou představu o tomto typu pro možnosti výkladu strategie jeho dominování.

**Zneužívání vztahů** zde jsou 4 výroky, které zní „záłudnost“, „psychický terorista“, „za každou cenu vynucuje svůj názor“ a „manipulace“. Tyto výpovědi hovoří o tom, že používá manipulativní techniky, kterým je těžké se bránit k prosazení své vůle.

**Neuroticismus** V rámci neuroticismu se potvrzuje to, co bylo uvedené snad v každé modalitě neverbálních projevů. Totiž, že tento jedinec působí „nejistě“, „nervózně“ a „zbrkle“.

**Další** Jako další samostatné projevy je uvedeno použití „dvojně vazby“, což vysvětluje veškeré projevy hodnocené jako falešné a neupřímné a zároveň rozporuplnost mezi nejistými projevy a záměrem dominovat.

Tento jedinec, jak vypovídají výroky respondentů, se projevuje dvěma různými způsoby. Buď velmi nejistě, ač to nepůsobí upřímně, nebo je v pasivním odporu. Mnoho projevů u něj nenajdeme a pokud, tak působí nevýrazně, slabě a uboze, nebo v odporu, který ale neprojevívá otevřeně.

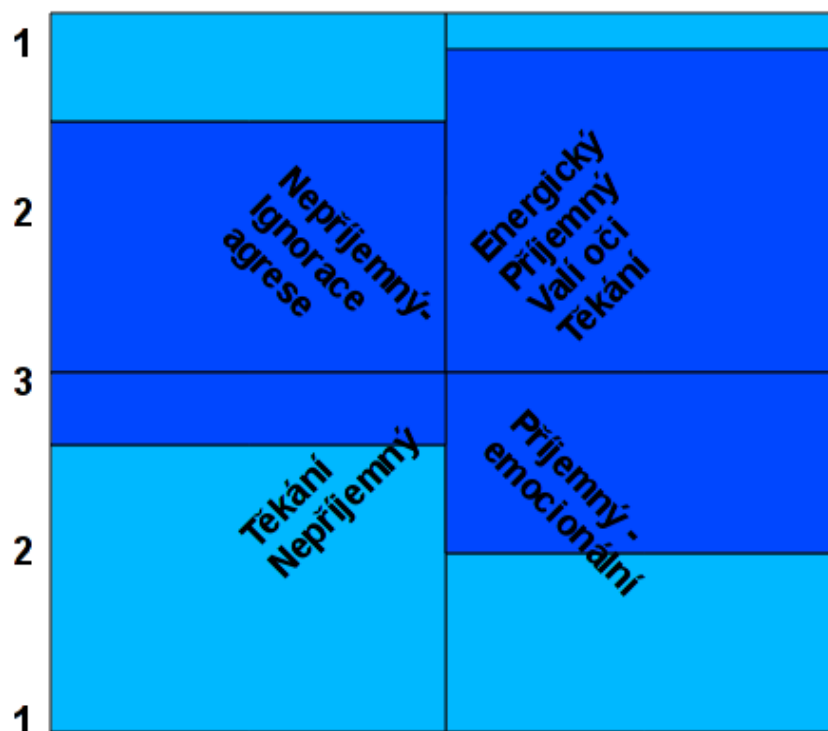
## 2.4 Výsledky - etogram

V této části výsledků předkládám v tabulce etogram projevů a doplňující obrázek o četnosti a aktivitě/pasivitě. Každá modalita má svou tabulku i obrázek.

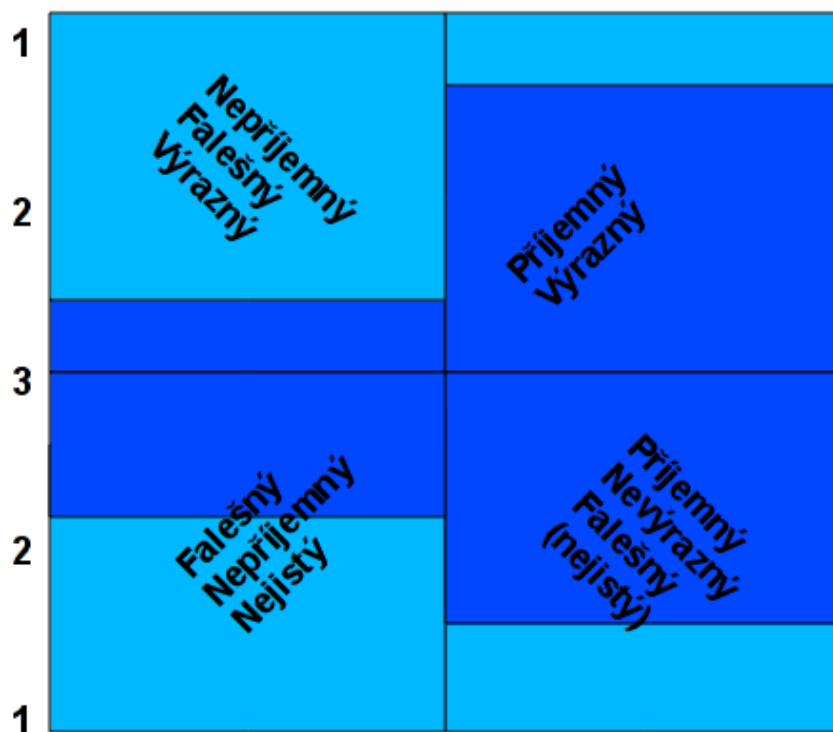
V etogramu je vždy dána modalita, dále pak kategorie podstatné pro ony čtyři typy dominantů, charakteristika každé kategorie, která je důležitá pro další práci s etogramem a nakonec způsob měření, tedy frekvence, nebo délka vyskytovaného projevu.

Obrázek je rozšířením schématu ze str. 16. Jsou zde osy asocialita/prosocialita a nízká/vysoká míra moci. Každý typ dominanty má svůj čtverec shodně s původním schématem. Je také rozlišeno dvěma odstíny jedné barvy, kdy barva sytější, u středové osy, vyznačuje míru aktivity a vysoké četnosti projevů a barva světlejší značí pasivitu a nízkou četnost projevů. U každé modality totiž vychází četnost projevů u každého dominanty různě. Nově je zde po levé straně škála pro snazší a přesnější orientaci. Značí právě onu míru aktivity a četnosti, kdy každý typ dominanty rozděluje přesně uprostřed. Nakonec jsou v každém čtverci vypsány přesně ty kategorie, které z výsledků vyplynuly jako charakteristické pro danou modalitu u daného dominanty.

Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Oční kontakt	Energický	Charakterizován pevností, přímostí, nadšením, západem; široce otevřená oční víčka, časté pohyby svalů kolem očí.	D
	Příjemný	Přiměřený situaci i partnerovi, středně dlouhý 3-5s, upřímný, milý, vyjadřující kladné emoce; přiměřeně otevřená oční víčka s jemným zapojením očních svalů.	D
	Valí oči	Nadmíru široce otevřená oční víčka, možné nadzvednuté obočí.	D
	Nepříjemný	Oční kontakt, kterým škatulkuje, kriticky hodnotí, vyjadřuje moc, působí agresivně, přílišná intenzita i délka, přivřená oční víčka i kontrakce očních svalů, může být i zamračené obočí a čelo.	D
	Tékání	Vysoká frekvence střídání krátkého (0,5-3s) očního kontaktu.	D

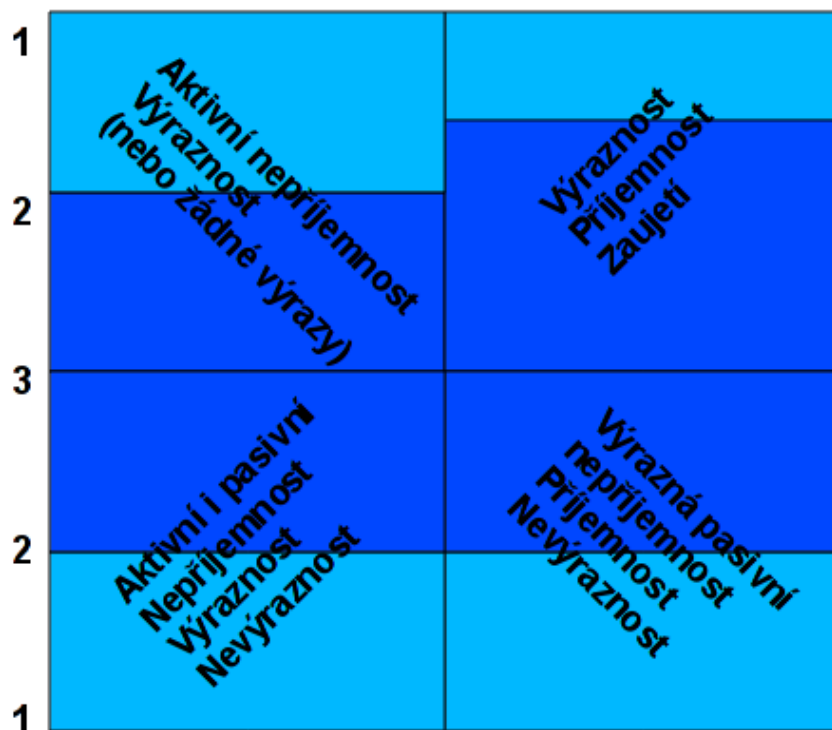


Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Úsměv	Příjemný	Upřímný, přiměřený partnerovi i situaci, vyvolávající kladné emoce; stálější úsměv se zavřenými i otevřenými ústy - dle intenzity, symetrický, uvolněný.	D
	Výrazný	Široce otevřený, možné odhalení zubů, koutky úst výrazně nahoru, může být doprovázen i hlasovým projevem.	D
	Nevýrazný	Decentní, velmi jemný úsměv; koutky úst se jemně zvlíní.	D
	Falešný	Neodpovídá situaci, ani celkovému výrazu těla; asymetrický, bez zapojení očních svalů, může být i škleb, napětí, křečovitost.	D
	Nepříjemný	Výsměšný, ironický, znehodnocující; pokrivení úst, asymetrické.	D
	Nejistý	Rozpačitost, váhavost, ustrašnost.	D

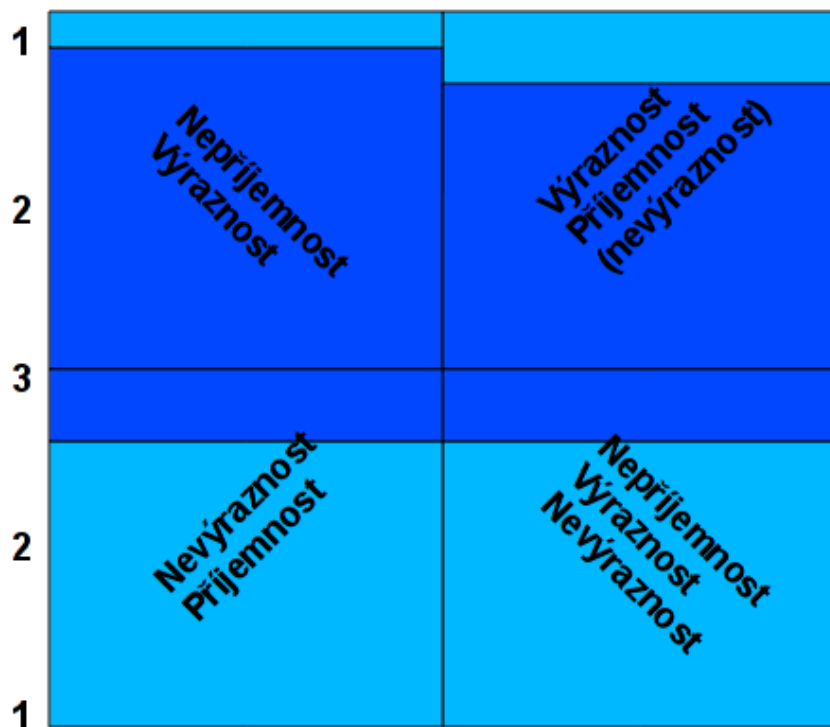




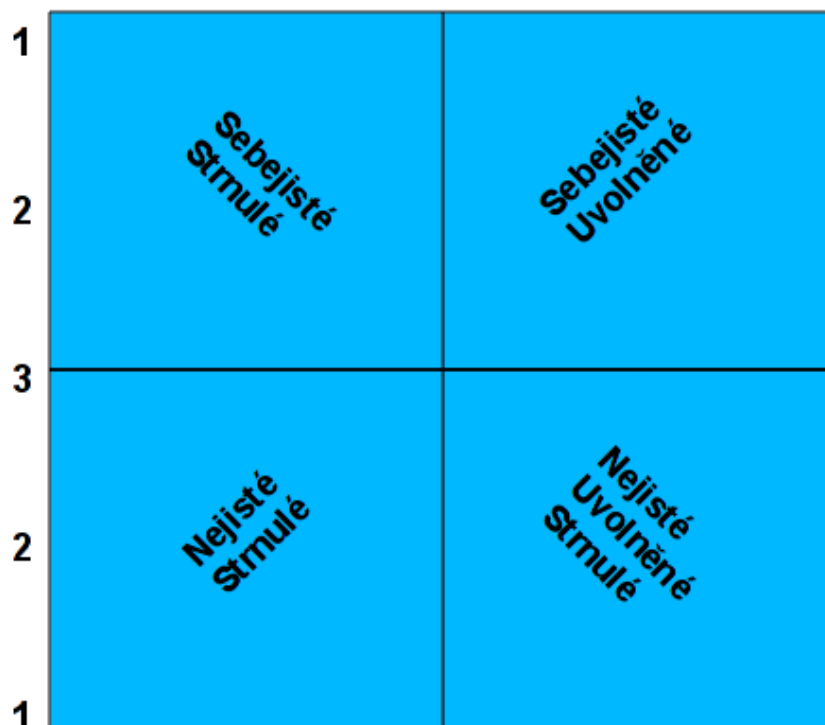
Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Další mimické výrazy a projevy	Příjemná mimika	Výraz odpovídá situaci, je přirozený, upřímný, veselý a značí otevřenost.	D
	Výrazná mimika	Mimické projevy jsou ve velké intenzitě, jedinec se projevuje velmi čitelně a dynamicky, působí charismaticky.	D
	Zaujetí	Výraz soustředění, zadumání; nakrčené čelo, snížené obočí, mohou být zapojeny oční svaly.	D
	Pasivně nepřijemná mimika	Výraz utrpení, smutku, zoufalství, výčitek, „chudinky“.	D
	Nevýrazná mimika	Slabý projev emocí, nízká míra energie, pomalost v proměně výrazů.	D
	Aktivně nepřijemná mimika	Arogance, zlost, chlad, agrese; předsunutá brada, mračení se.	D



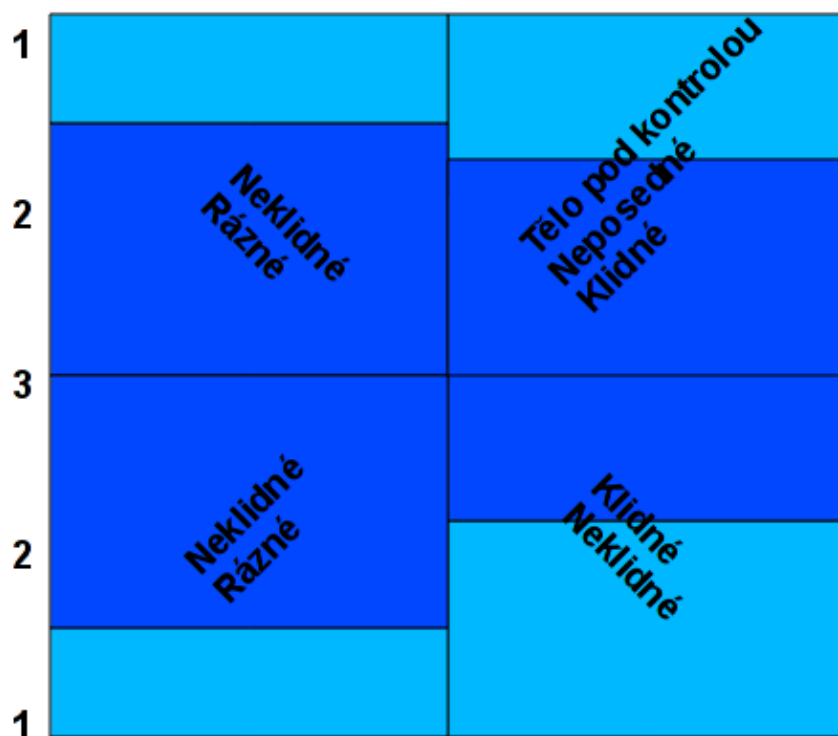
Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Gesta	Příjemná gesta	Otevřená gesta, působící přirozeně, přiměřeně situaci, na doplnění a podporu řeči, popř. vztahutvorná gesta – objímání, hlazení, vyjadřování něžnosti.	D
	Výraznost	Vyšší než přirozená intenzita gestikulace, teatrálnost, mohou být prudká, rozhazování rukama.	D
	Nevýraznost	Nižší než obvyklá intenzita gest, pomalost, klidnost, umírněnost, nízká míra energičnosti.	D
	Nepříjemná gesta	Odmítavá, nervózní, uzavřená; poklepávání rukou a nohou, ruce za zády, zkrřížení paží a nohou, vytváření bariér, popř. hrození pěstí.	D



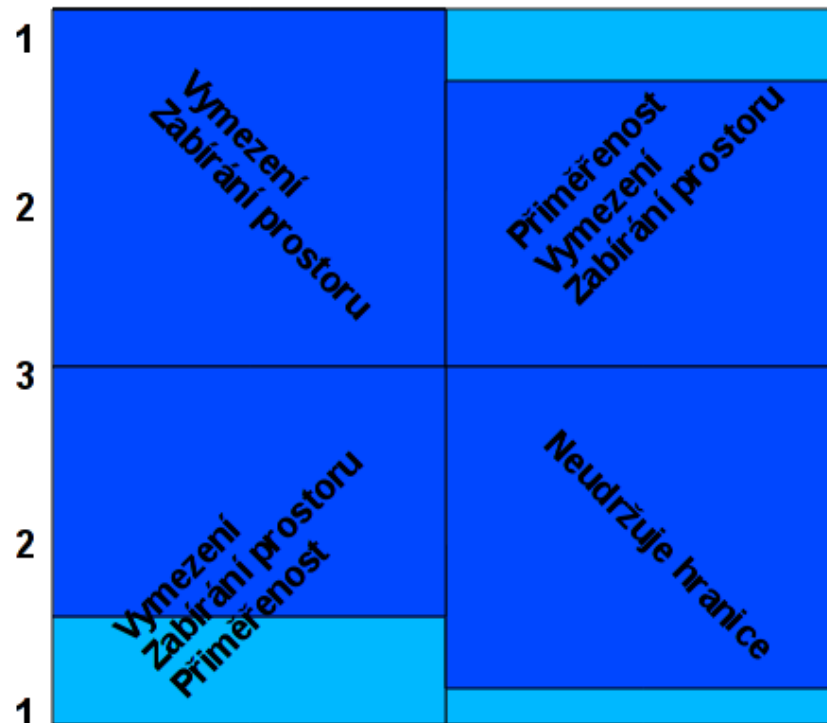
Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Držení těla	Sebejisté držení těla	Přímé držení těla, rovná záda, ramena směřují dozadu, zdvižená hlava.	D
	Uvolněné držení těla	Záda i ramena jsou uvolněná; působí přirozeně, nenuceně.	D
	Strnulé držení těla	Působí nepřírozeně, v tenzi, křečovitě, v napětí.	D
	Nejisté držení těla	Shrbená záda, sklopená hlava směrem dolů, ochablé držení těla.	D



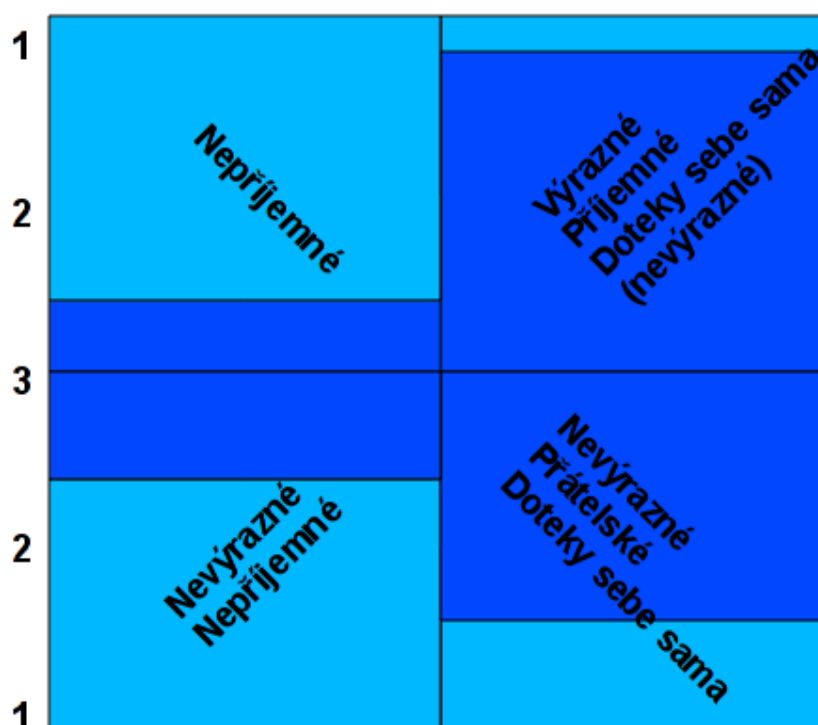
Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Pohyby těla	Tělo pod kontrolou	Promyšlenost, účelnost pohybů, vyjadřuje se se záměrem a přirozené míře i intenzitě, bez zbytečných pohybů.	D
	Neposedné pohyby	Vysoká intenzita i frekvence pohybů, dynamičnost, rychlé střídání pohybů.	D
	Klidné pohyby	Stabilní, rozvážené, klidné pohyby, nepříliš výrazné, umírněné, plynulé.	D
	Neklidné	Sakadické, trhavé, prudké projevy, projevy vyjadřující neklid, nejistotu, nervozitu; velmi rychlé časté opakování pohybů malé části těla, např poklepávání nohou, žmoulání.	D
	Rázné	Výrazné pohyby celými částmi těla, dynamické, velké pohyby, razance, energičnost, ovládající a přikazující pohyby.	D



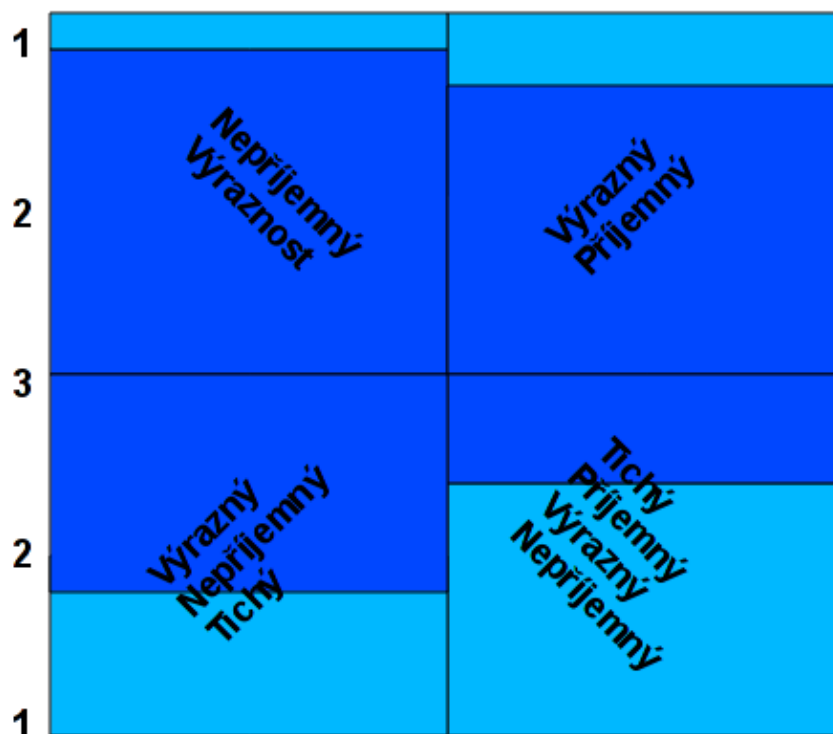
Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Práce s prostorem	Přiměřené rozložení prostoru	Udržuje prostor s partnerem 50%-50%.	D
	Vymezení, odtažitost	Drží si od partnera odstup, nastavuje hranice.	D
	Zabírá prostor	Zabírá maximum prostoru, budí pocit, že je „všude“, je charismastický, významně zasahuje do partnerova prostoru.	D
	Neudrží hranice	Jedinec neudrží hranice svého ani partnerova prostoru, nechává si do svého zasahovat a zasahuje do jeho, popř. neudrží prostor vůbec.	D



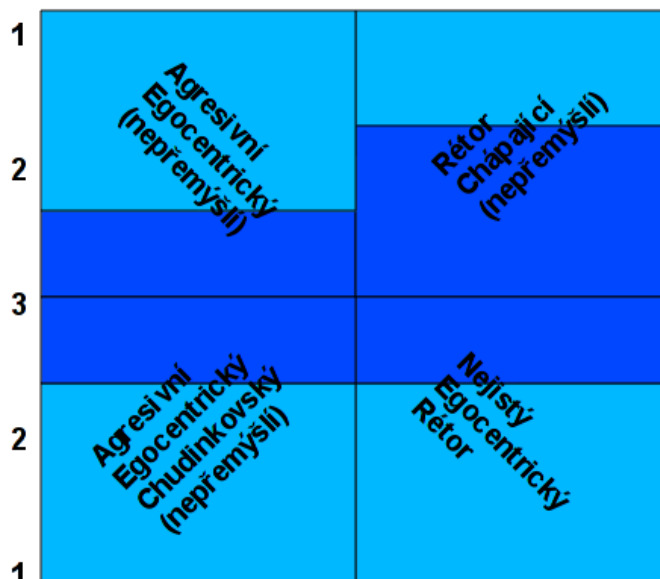
Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Doteky	Přátelské doteky	Povzbuzující, podporující doteky, empatické doteky, vyjádření něhy, vřelosti.	D
	Výrazné doteky	Jasně, dobře čitelné doteky, pevné doteky.	D
	Doteky sebe sama	Dotýká se sám sebe, částí svého těla.	D
	Nevýrazné doteky	Doteky, které jsou jemné, nesmělé, lehké, letmé, slabé.	D
	Nepříjemné doteky	Násilné, hrubé, pevné, až bolestivé doteky bez respektu k partnerovi.	D



Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Hlasový projev	Příjemný hlasový projev	Přiměřený situaci i partnerovi, sebejistý, přijímající, přirozený, dobře strukturovaný, jasný.	D
	Výrazný hlas	Pevný, zřetelný hlas, vyšší hlasitost, hlubší hlas, zvučnost, důraznost, ráznost.	D
	Klidný hlas	Tichý, mírný, váhavý hlas, může obsahovat i špatnou artikulaci a parazitní zvuky.	D
	Nepříjemný hlas	Křik, hrubost, ostrý hlas, hysteričnost, vysoká důraznost, autoritativnost, kňourání.	D

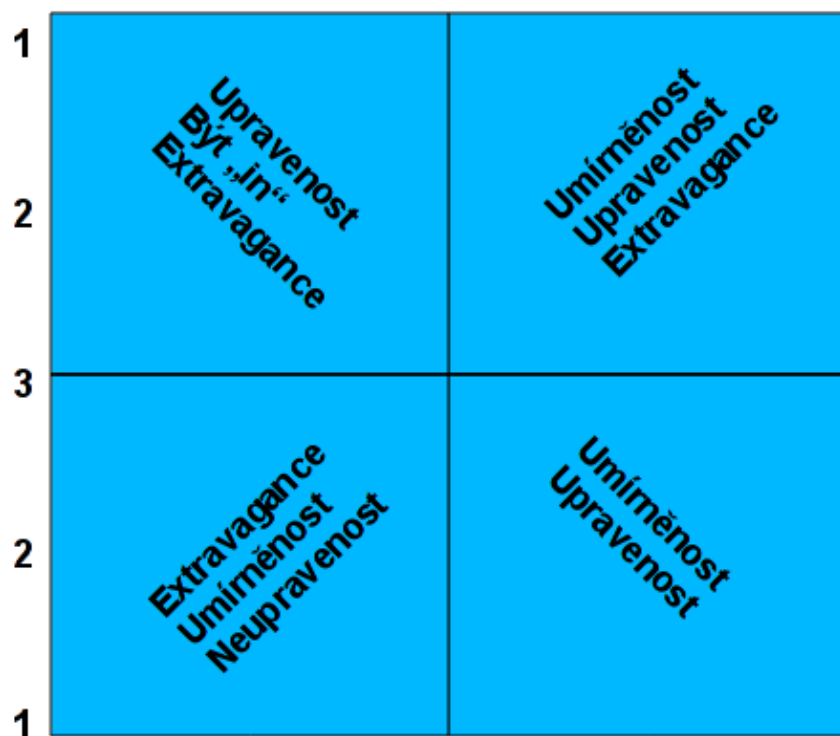


Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Verbální projev	Rétor	Jasný, suverénní projev, hovoří trefně a výstižně, rozmyšleně, přičemž dbá na reakce okolí.	D
	Chápající	Kvalitní naslouchání, dává prostor druhému, dělá kompromisy, vyzývá k racionální vyrovnané diskuzi.	D
	Nepřemýšlí nad tím, co říká	Rychlý neucelený projev, který nemusí dávat vždy smysl, používá „svůj“ slovník, zmatečnost.	D
	Nejistý projev	Hovoří málo a nedůrazně, zasekává se, neplynulost, omlouvá své názory a postoje, volí nekonfliktní slova a strategie, nemá správné argumenty.	D
	Egocentrický	Dlouhé monology o sobě bez ohledu na druhé, může poukazovat na své kvality a inteligenci se záměrem znehodnotit druhého.	D
	Agresivní	Skáče do řeči, křičí, vyčítá, obviňuje, přikazuje, nepustí druhého ke slovu, může použít i vulgární výrazy.	D
	Chudinkovský	Upozorňuje na svou podřízenost a těžkou situaci, očekává pochopení a péči, manipulující.	D





Modalita	Kategorie	Charakteristika kategorie	Měření
Oblékání	Umírněnost	Konformní oděv, přiměřené doplňky, neupozorňuje na sebe volbou oblečení.	D
	Upravenost	Oděv spolu ladí, dbá na upravenost zevnějšku, volí vhodné doplňky, může působit až dokonale.	D
	Být „in“	Volí módní oděv i doplňky, dbá na trend, styl a značku.	D
	Neupravenost	Nedbá na svůj vzhled, oděv nemusí ladit, neklade důraz na volbu oděvu, doplňků, ani péče o sebe.	D
	Extravagance	Volí výrazné a nekonformní druhy oděvů, barev, extrémní doplňky, působí neobvykle, někdy až nevkusně.	D



## 2.5 Shrnutí výsledků jednotlivých typů dominantů

Pro přehlednost zde uvádím komplexní přehled neverbálního chování jednotlivých dominantů.

<p><b>Silný asociální typ</b></p> <p>Silný asociální typ dominanta se vyjadřuje spíše výraznými, častými a působivými projevy, které mají silový až agresivní nádech. Stojí zpříma, má rázná a výrazná gesta, oční kontakt je negativně hodnotící a zasahuje druhému do osobního prostoru způsobem, který mu není příjemný. Není příliš kontaktní. Dokáže se jasně prosazovat pomocí hlasu a slov, kdy není pochyb o tom, jaká je jeho vůle. Verbální i neverbální projevy jsou používány účelně a to k přemožení partnera a prosazení svých přání a názorů. V míře a četnosti projevů záleží na tom, jak vysokou míru moci má, přičemž čím více je mocný, tím méně a méně výrazně se projevuje.</p>	<p><b>Silný prosociální typ</b></p> <p>Silný prosociální typ dominanta se dle většinových výpovědí vyjadřuje otevřeně, sebejistě a přátelsky. Udržuje přímý oční kontakt v takové míře, která je partnerovi příjemná, rád se na druhé usmívá, rád se jich dotýká. Tělo drží vzpřímeně a uvolněně a pohyby jsou přirozené. Gestikuluje rád a často, přičemž jeho gesta jsou výrazná, přizpůsobená situaci a dobře čitelná. Udržuje si svůj prostor a respektuje i prostor ostatních. Svou vůli vyjadřuje jasně a přímo, rád hovoří, přičemž používá přiměřený a melodický hlas.</p>
<p><b>Slabý asociální typ</b></p> <p>Tento jedinec, jak vypovídají výroky respondentů, se projevuje dvěma různými způsoby. Buď velmi nejistě, ač to nepůsobí upřímně, nebo je v pasivním odporu. Mnoho projevů u něj nenajdeme, a pokud, tak působí nevýrazně, slabě a uboze, nebo v odporu, který ale neprojevuje otevřeně.</p>	<p><b>Slabý prosociální typ</b></p> <p>Ve většině případů je zde uvedeno, že jedinec se projevuje převážně přátelsky, a to ve všech modalitách neverbálního chování. Co se týče intenzity, působí spíše nevýrazněji a často v druhých budí pocit, že mu mají pomoci, že je ublížený, nervózní a nejistý, což by mohlo vysvětlovat modalitu nevýrazných, přátelštějších, ale přeci nepříjemně působících výroků. Právě tímto způsobem by mohl dominovat, tedy tak, že se záměrně ukáže jako slabý, ale přátelský jedinec, který od druhých potřebuje péči, pozornost a pomoc.</p>

## 2.6 Diskuze

Hlavním záměrem této práce bylo nejdříve najít adekvátní definici dominance, kdy, jak jsem uváděla v teoretické části, mohly být výsledky předchozích výzkumů na dominanci ovlivněny faktem, že se nemuselo jednat o konstrukt dominance, ale například moci, nebo statusu. Proto jsem použila, dle mého názoru nejpřesnější definici (Burgoon a kol., 1998), tedy „expresivní vztahově podložené komunikační akty (dominování), pomocí nichž je použita moc a je dosaženo ovlivnění“.

Dunbar & Burgoon (2005) nastínily model, který říká, že mohou dominovat jedinci s vysokou, ale i nízkou mírou moci, přičemž jedinci s podobnou mírou moci se budou projevat aktivněji. K tomuto modelu jsem přidala osu prosociality – asociality. Tímto rozšířeným modelem jsem se snažila dokázat, že existuje více druhů dominantního chování, popřípadě vysvětlit nejasnosti v předchozích výzkumech, kdy nebylo jednoznačné, které neverbální projevy lze považovat za dominantní, které za submisivní a které s dominancí nesouvisí.

Po sestavení modelu proběhla diskuze, jejímž výsledkem bylo stvoření vinět se strategiemi dominování pro jednotlivé typy dominantů. Velkým rizikem, které jsem se snažila snížit, bylo, že respondenti budou přemýšlet v modelech typologií osobnosti, které již znají. Proto byli speciálně upozorněni, že jde o model nový, který nemá s jinými spojitost. Riziko zaměňování typologií bylo tedy ošetřeno dostatečně, což naznačovala i shodnost výroků všech ze 33 respondentů.

Zajímavým podnětem pro příští výzkum by mohlo být vydefinování vinět, které by popisovaly jedinou situaci s volením různých strategií dominování. Já jsem se zde snažila o co největší obecnost kvůli dosažení co nejpestřejších výpovědí. Ovšem je možné, že v případě, kdyby byla fantazie respondentů omezena právě různými reakcemi na jedinou situaci, dobrali bychom se výsledků konkrétnějších. Nevýhodou by však mohla být nesprávná volba situace.

Jako velmi dobrou volbu hodnotím nastavení kritérií, která museli respondenti splňovat, konkrétně expertnější znalost teorie neverbální komunikace. Bylo tak možné ve 48 modalitách od 33 respondentů získat více jak 2500 neverbálních projevů. Navíc, což hovoří o pochopení typologie všemi respondenty, nejen že popisovali velmi širokou škálu projevů, ale povětšinou se ve významu shodovali a víceméně neverbální projevy odpovídají strategiím komunikování v zadaných vinětách.

Upozorněním pro mě v prvním kole zadávání a ověřování dotazníku bylo, že se respondenti nechali strhnout až detailním, tak nevypovídajícím přístupem hodnotícím strategii z vinět. Šlo o výrazy jako „autentický“ úsměv apod. Proto jsem při zadávání dotazníku cítila vyšší potřebu nastínit i způsob, jakým se budou dotazníky vyhodnocovat, kdy jsem

kladla zvýšený důraz na faktičnost a jednoznačnost projevů. Pravděpodobně díky tomu se ve výsledcích neobjevují ve zvýšené míře nic neříkající odpovědi.

Ze strany respondentů několikrát a nezávisle na sobě přišel zajímavý podnět, a to sepsat co největší možný počet neverbálních prvků, ze kterých by si respondenti vybírali. Tím bychom se dobrali pravděpodobně ještě přesnějších výsledků. Ovšem v tomto výzkumu, kdy byly zjišťovány představy lidí ohledně dominantního chování, by komplexní přehled neverbálního chování mohl omezit jejich fantazii a nedostali bychom se k prvkům, které jsou podnětné, avšak nás by nenapadly. Proto pro další studie by bylo možné pracovat s širokou škálou projevů, ovšem pro tuto nikoliv.

Při hodnocení výsledků z 2. fáze výzkumu vyplývalo, že kategorie se navzájem překrývají, či v některých případech nesledovaly logiku příbuznosti prvků, kde jsem je v extrémnějších případech předělávala. Jistě by bylo možné nejednotnost kategorií mezi typy dominantů odstranit tím, že by bylo nutné vytvořit shodně pojmenované kategorie pro všechny typy. Zároveň by ale mohly uniknout některé velmi podstatné kategorie. Je tedy díky tomu obtížnější vyhodnocovat výsledky, ale s možnostmi, které pro tento výzkum byly, si myslím, že šlo o velmi vhodné rozhodnutí nechat jedince kategorizovat dle svého uvážení. V dalším výzkumu s podobným designem by jistě bylo vhodné utvořit větší skupinky respondentů a nechat je nad již utvořenými kategoriemi diskutovat, popřípadě jejich dílo pozměnit. Tím by došlo k tomu, že by respondenti, kteří jsou zasvěceni do metody a již kategorizovali, mohli adekvátně okomentovat a poupravit modalitu, které dělal někdo jiný, čímž by se dalo předejít lehkým zmatkům způsobených přílišnou zaujatostí detaily a výsledkem by byla ještě přesnější analýza.

Jak je možné vyčíst z kvalitativní analýzy neverbálních projevů, etogramu, nebo ze závěrečného komplexnějšího shrnutí neverbálních projevů, lze jasně odlišit každého ze čtyř typů dominantů. Tento fakt potvrzuje správnost navrženého modelu. Zároveň například v případě slabého prosociálního typu dominanty ukazuje i na důležité zjištění, že jedinec, ač může dominovat způsobem, který bychom hodnotili jako submisivní, dokonce v některých případech jako extrémně poddajný, ve skutečnosti může ovlivnit situaci a být dominantním. Zde právě dochází k tomu, že dřívější výsledky různých výzkumů by takového jedince zařadily do modality submisivních a přinesly by nekomplexní, nejednotné výsledky. Proto zde navrhuji myšlenku, že strategie dominování, vypovídající o submisivitě, může vést k dominanci. a to například použitím manipulativních technik, upozorňováním na vlastní slabost a nemohoucnost, vyvoláváním pocitů viny, nebo napětí v partnerovi, popřípadě obviňováním a vyčítáním, či upozorňováním na vlastní sebeobětování se a „páchání“ pomoci druhým.

Během výsledků bylo možné identifikovat modalitu, kde se objevila výrazná nejednotnost odpovědí. Šlo o způsob oblékání a volbu doplňků u všech typů dominantů. Tento fakt poukazuje na to, že dominance je situační záležitostí a v partnerství většinou nedochází

k plánovanému dominování, tudíž vzhled na dominanci v dané situaci nemá vliv. Zároveň je možné, že jeden člověk používá více druhů dominování, tedy záleží na situaci, jakou strategii zvolí, proto se na nelze být připraven v podobě úpravy vzhledu.

Z výsledků vyplývá, že jedinci s nízkou mírou moci volí spíše neotevřené strategie komunikování, neříkají přímo, co by chtěli a partnera ke splnění své vůle spíše dovedou, či donutí. Jde vlastně o logický krok, kdy jedinci, kteří neoplývají mocí, jsou v podstatě vydáni na milost mocnějším partnerům, kteří kdyby pojali podezření, že rozhoduje „slabší“ jedinec, by se pustili do aktivního dominování a zcela logicky by prosadili svou vůli, jak o tom hovoří např. (kdo se smí mračit).

Tento fakt by podporoval i zjištění z genderové oblasti, kdy ženy byly v průběhu doby hodnoceny spíše jako méně mocné a muži jako mocní. Jak upozorňuje již Simone de Beauvoir v knize Druhé pohlaví, ženám nezbyvalo, než klamat, či volit nekonfliktní, skryté a manipulativní strategie prosazování svých záměrů u mužů. V dnešní době lze diskutovat o tom, zda tento předpoklad stále platí spíše pro ženy, či je rovnoměrně zastoupen mezi oběma pohlavími. V dalším výzkumu, který by se opíral o tento model, by tedy bylo zajímavé zjistit, zda existují specifické rozdíly v neverbálním chování pro ženy a pro muže v rámci jednoho typu dominanty, popřípadě, zda se v rámci jednoho typu dominanty objevuje signifikantně více zástupců jednoho pohlaví, jak naznačuje genderový koncept komunikačních strategií.

Dalším velmi výrazným faktem plynoucím z výsledků tohoto výzkumu je, že velmi důležitou roli hraje i prvek aktivity. Ten se, jak uvedla (Dunbar & Burgoon, 2005) objevuje mezi partnery, kteří mají podobnou míru moci. Vlivem právě míry aktivity vysvětlují různé rozpory v intenzitě a četnosti projevů některých neverbálních prvků v rámci každého typu dominanty. Vždy je totiž možné vysledovat sice shodný význam různých prvků a udělat si tak představu o tónu neverbálního chování, ovšem velmi často se liší míra jejich projevení. Bylo by jistě pro komplexnost tohoto modelu zajímavé přesněji zjistit, jak často a jak výrazně se projevují jedinci s konkrétní mírou moci v rámci každého dominantního typu. Například jedince Silného prosociálního si totiž lze představit jako velmi aktivního, přátelského a inspirativního, ovšem spadal by sem i jedinec (s velmi vysokou mírou moci), který je spíše stabilnější a používá jasné, jednoduché a partnerem přijímané strategie komunikování.

Jako důležité pokračování tohoto výzkumu vidím kvantitativní ověření tohoto modelu, kdy by se z již dříve zjištěných prvků (zde stvořeného etogramu) zjišťovala jejich skutečná přítomnost a expresivita. Tuto kvantitativní analýzu by bylo možné tvořit například za pomoci kódování videonahrávek partnerské interakce, popřípadě sledováním a kódováním neverbálních projevů živých osob v partnerské interakci.

Vzhledem k tomu, že tento výzkum byl zaměřen na dominanci v rámci partnerské interakce, bylo by jistě zajímavé ověřit, zda je aplikovatelný i na jiný druh interakcí a to jak v míře intimity, kdy by bylo možné zjišťovat, zda platí i pro poloformální a formální vztahy, například na pracovišti, tak i v rámci počtu osob účastnících se interakce, tedy například zda jedinci dominují stejným způsobem i v rámci malé skupiny.

## Závěr

V této práci se podařilo najít jednotnou vyčerpávající definici dominance obecně a tím tento konstrukt oddělit od velmi složitého konstruktů moci. Přesto díky modelu Dunbar & Burgoon (2005) bylo možné vysledovat jednu osu (míry moci), ke které jsem přidala osu druhou (míru přátelskosti). Navrhla a popsala jsem tedy čtyři různé druhy dominantního chování, pro které jsem následně sledovala jejich neverbální projevy. Se získáním více jak 2500 prvků bylo možné vytvořit komplexní představu o neverbálním chování toho kterého typu dominanta. Zároveň by bylo s těmito výsledky možné vysvětlit předchozí rozpory ve výzkumech zaměřených na toto téma. Součástí a v podstatě nejdůležitějším výsledkem této práce je vytvoření etogramu neverbálního chování, na jehož základě lze nový model ověřovat a dále s ním pracovat.

Tato práce tedy shrnuje a řeší rozpory v dřívějších výzkumech na toto téma, a to za pomoci použití nového, rozšiřujícího modelu, se kterým je možné dále pracovat a využívat ho pro sledování strategií vedoucích k dominanci.

## Literatura

AGUINIS, H.; SIMONSEN, M. M.; PIERCE, CH. A. Effects of nonverbal behavior on perceptions of power bases. *The journal of social psychology*. 1998, vol. 138, no. 4, s.455-469.

ARIES, E. J.; GOLD, C.; WEIGEL, R. H. Dispositional and situational influences on dominance behavior in small groups. *Journal of personality and social psychology*. 1983, vol. 44, s.779-786.

BACHRACH, S.B.; LAWLER, E. J. *Bargaining: Power, tactics, and outcomes*. New York: Jossey-Bass, 1981. ISBN 0875894984.

BERGER, C. R. Power, dominance and social interaction. *Handbook of interpersonal communication*. 1994, s. 450-507.

BURGOON, J. K.; JOHNSON, M. L.; KOCH, P. T. The nature and measurement of interpersonal dominance. *Communication monographs*. 1998, vol. 65, s.308-335.

BURGOON, J. K. Relational message interpretations of touch, conversational distance, and posture. *Journal of nonverbal behavior*. 1991, vol. 15, s.233-259

CARNEY, D. R.; HALL, J. A.; SMITH LEBEAU, L. Beliefs about the nonverbal expression of social power. *Journal of nonverbal behavior*. 2005, vol. 29.

CATTELL, R. B.; EBER, H. W.; TATSUOKA, M. M. *Handbook for the sixteen personality factor questionnaire (16PF)*. Champaign, IL: Institute for personality and ability testing. 1970.

DOVIDIO, J. F.; BROWN, C.; HELTMAN, K.; ELLYSON, S. L.; KEATING, C. Power displays between women and men in gender linked-tasks: A multichannel study. *Journal of personality and social psychology*. 1988, vol. 55, s. 580-587.

DOVIDIO, J. F.; ELLYSON, S.L. Decoding visual dominance: Attributions of power based on relative percentages of looking while speaking and looking while listening. *Social psychology quarterly*. 1982, vol. 45, s. 106-113.

DUNBAR, N. E.; BURGOON, J.K. An interactionist perspective on dominance-submission: Interpersonal dominance as a dynamic, situationally contingent social skill. *Communication monographs*. 2000, vol. 67, no. 1, s. 96-121.

DUNBAR, N. E.; BURGOON, J.K. Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships. *Journal of social and personal relationships*. 2005, vol. no. 22.



DUNBAR, N. E. Dyadic power theory: Constructing a communication-based theory of relational power. *Journal of family communication*. 2004, vol. 4, s.235-248.

DUNBAR, N. E. *Explication and initial test of dyadic power theory*. Unpublished doctoral dissertation, University of Arizona, Tucson, 2000.

ELLYSON, S.L.; DOVIDIO, J. F. *Power, dominance, and nonverbal behavior*. New York : Springer-Verlag, 1985.

FOA, E.; FOA, U. *Societal structures of the mind*. Springfield, IL: Thomas, 1974. ISBN 0398029326.

FRENCH, J. R. P.; RAVEN, B. H. The bases of social power. *Studies in social power*. 1959, (s. 150-167).

FRIEZE, I. H.; MCHUGH, M. C. Power and influence strategies in violent and nonviolent marriages. *Psychology of women quarterly*. 1992, vol. 16, s.449-465.

GRAY-LITTLE, B.; BURKS, N. Power and satisfaction in marriage: A review and critique. *Psychological bulletin*. 1983, vol. 93, s. 513-538.

GUERRERO, L. K.; FLOYD, K. *Nonverbal communication in close relationships*. Lawrence Erlbaum Associates, Inc. New Jersey, 2006 ISBN 0-8058-4396-5

HARPER, R. G. Power, dominance, and nonverbal behavior: An overview. *Power, dominance, and nonverbal behavior*. 1985, s.29-48.

HARPER, R- G.; WIENS, A. N.; MATARAZZO, J. D. *Nonverbal communication: The state of the art*. New York: Wiley, 1978. ISBN 0471026727.

HENLEY, N. M. Body politics revisited: What do we know today? *Gender, power, and communication in human relationships*. 1995, s.27-61

HESS, U.; ADAMS, R. B.; KLECK, R. E. Who may frown and who should smile? Dominance, affiliation, and the display of happiness and anger. *Psychology press*. 2005, vol. no. 19(4), s.515-536.

KEATING, C. F.; MAZUR, A.; SEGALL, M. H. A cross cultural exploration of physiognomic traits of dominance and happiness. *Ethology and sociobiology*. 1981, vol. 2, s.41-48.

KNAPP, M. L.; HALL, J. A. *Nonverbal communication in human interaction*. 5.vyd. Crawfordsville, IN: Thompson learning, 2002. ISBN 0155063723.

KOMTER, A. Hidden power in marriage. *Gender and society*. 1989, vol. no. 3, s.187-216

LISKA, J. Dominance-seeking language strategies: Please eat the floor, dogbreath, or I'll rip your lungs out, okay? *Communication yearbook 15*. 1992, s.427-456

LISKA, J. *Dominance-seeking strategies in primates: An evolutionar perspective*. Paper presented at the XII congress of the international primatological society, Brasilia, Brazil, 1988.

MCCROSKEY, J. C. *An introduction to rhetorical communication*. 8.vyd. Needham Heights, MA: Allyn & Bacon, 2001. ISBN 0205317227.

OLSON, D.H.; CROMWELL, R. E. Methodological issues in family power. *Power in families*. 1975, s.131-150.

POLAINO-LORENTE, A.; DOMENECH LLABERIA, E.; GARCÍA VILLAMISAR, A.; EZPELETA ASCASO, L. *Las depresiones infantiles*. Ediciones Morata, S.A., 1988, Madrid. ISBN 84-7112-318-5

PRINZ, R. J.; DUMAS, J. E.; SMITH, E. P.; LAUGHLIN, J. E. The early alliance prevention trial: A dual design to test reduction of risk for conduct problems, substance abuse, and school failure in childhood. *New York: Elsevier science Inc, Clinical trials 2000*, vol. 21, s. 286-302.

RICHMOND, V. P.; MCCROSKEY, J. C.; PAYNE, S. K. *Nonverbal behavior in interpersonal relations*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1987. ISBN 0136234224.

RIDGEWAY, C. L. Nonverbal behavior, dominance and the bases of status in task groups. *American sociological review*. 1987, vol. 52, s.683-694.

ROGERS-MILLAR, E. L.; MILLAR, F. E. Domineeringness and dominance: A transactional view. *Human communication*. 1979, vol. 5, s.238-246.

ROLLINS, B. C.; BAHR, S. J. A theory of power relationships in marriage. *Journal of marriage and the family*. 1976, vol. no. 38, s.619-627.

SCHMID MAST, M.; HALL, J. A. When is dominance related to smiling? Assigned dominance, dominance preference, trait dominance, and gender as moderators. *Sex roles*. 2004, vol. 50, no. 5/6.

SCHMID MAST, M.; HALL, J. A. Who is the boss and who is not? Accuracy of judging status. *Journal of nonvernal behavior*. 2004, vol. 28, no. 3.

SIEGMAN, A. W.; FELDSTEIN, S. *Nonverbal behavior and communication*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1978. ISBN 0470993448.

WILSON, C.; PARRY, L.; NETTLEBECK, T.; BELL, J. Conflict resolution tactics and bullying: The influence of social learning. *Youth violence and juvenile justice: An interdisciplinary journal*. 2003, vol. 1 no. 1, s.64-78.

## Přílohy