

**UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE**

Fakulta humanitních studií

Obor: Studium humanitní vzdělanosti

**BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**



**Lenka Lukšíková**

**Kvalitatívna analýza variability neverbálnych**

**prejavov dominancie u dlhodobých**

**partnerských dvojíc**

**Praha 2013**

**Vedoucí práce: Mgr.et Mgr. Jitka Lindová, Ph.D.**

Prehlasujem, že som prácu vypracoval/a samostatne. Všetky použité pramene a literatúra boli riadne citované. Práca nebola využitá k získaniu iného alebo rovnakého titulu.

V Prahe dňa 28.06.2013

.....

podpis

Rada by so poďakovala Mgr.et Mgr. Jitke Lindovej, Ph.D. za odborné a precízne vedenie mojej práce. Moje poďakovanie taktiež patrí Mgr. Kateřine Klapilovej Ph.D. za dôležité komentáre a ochotnú pomoc a Prof.PhDr. Ivanovi Lukšíkovi, Csc. za metodologické pripomienky a rodičovskú podporu.

## Obsah

ÚVOD .....	1
TEORETICKÁ ČASŤ .....	2
Neverbálne komunikácia .....	2
Dominancia.....	4
Prístupy k dominancii.....	5
<i>Dyadická teória moci (Dyadic power theory)</i> .....	8
Odlišenie dominancie a príbuzných konštruktov .....	9
Ako sa tvorí dominancia? .....	11
Neverbálna dominancia .....	14
Gendrové rozdiely.....	17
Partnerská dominancia.....	21
Model Průšová-Lindová .....	22
Neverbálna komunikácia v partnerských vzťahoch v situáciách konfliktu .....	26
Neverbálne prejavy z perspektívy aktérov komunikácie.....	31
PRAKTICKÁ ČASŤ .....	32
Téma a ciele práce .....	32
Výskumná metóda .....	33
Výber a popis skúmaných osôb.....	34
Priebeh výskumu a použité metódy .....	34
Popis priebehu.....	35
Použité metódy.....	35
Etické otázky výskumu.....	37
Analýza dát.....	37
Neverbálne prejavy identifikované ako dominantné.....	38
Zdôvodnenie dominancie .....	40
Interpretácia výsledkov .....	45
Neverbálne prejavy identifikované ako dominantné.....	45
Zdôvodnenie dominancie .....	48
Diskusia.....	57
Záver .....	61
Použitá literatúra.....	62
Prílohy.....	69

## ÚVOD

Dominancia je pojmom mnohých významov i prejavov. Od primárnej definície dominancie sa odvíja to, čo považujeme za jej manifestáciu. V poslednej dobe začína výraznejšie rezonovať prístup považujúci dominanciu za neodmysliteľnú súčasť medziľudských vzťahov, t.j. za premennú ktorá sa utvára a intervenuje v interakcii dvoch a viacerých osôb. Výskumná pozornosť bola spočiatku venovaná najmä štúdiu dominancie v malých skupinách či náhodných dvojiciach. U dlhodobých partnerov, ktorých spája spoločná minulosť i budúcnosť táto premenná zohráva veľmi významnú rolu a preto nemôže byť prehliadanou. V intímnych vzťahoch, kde vzniká nová, unikátna realita, vzniká i nový jazyk aktérov. Jazyk prejavujúci sa nielen prostredníctvom slov, ale takisto i prostredníctvom reči tela.

V poslednej dobe sa roja „slovníky“ prekladajúce význam každého dotyku či pohybu. Význam gest však nie je univerzálny a výklad nie je možný bez znalosti kontextu. Zároveň sa na dominanciu viaže množstvo negatívnych konotácií, z čoho vyplýva, že i za jej prejavy sú často považované čisto asociálne znaky. Pokiaľ vezmeme v úvahu fakt, že dominovanie sa môže prejavovať aj prosociálnym spôsobom (Burgoon, Johnson, Koch, 1998; Dunbar, 2005), otvára sa pred nami dominancia s o mnoho na bohatšou paletou prejavov. Vo svojej práci sa budem pokúšať z nej kúsok poodkryť.

V teoretickej časti svojej práce sa pokúsim o objasnenie základných pojmov: od obecného pojednania o neverbálnej komunikácii a dominancie k ich vzájomnému prepojeniu a súvislostiam a úlohe, ktorú zohráva v prostredí intímnych vzťahov.

Praktická časť bude venovaná kvalitatívnej analýze neverbálnych prejavov dominancie. Jej základom bude subjektívne hodnotenie znakov dominancie v podmienkach riešenia spornej partnerskej situácie a následná konfrontácia evaluácie samotných aktérov so závermi výskumov uvedených v literárnom prehľade.

## TEORETICKÁ ČASŤ

### Neverbálne komunikácia

„Neverbálna komunikácia je základnou a silnou zložkou medziľudského komunikačného procesu.“ (Burgoon, 1994). Napriek tomu, že drží v mnohých ohľadoch prvenstvo (evolučné vo vývoji nášho druhu, ontologické vo vývoji nás ako jedincov jednotlivcov a sociálne v prvom stretnutí s druhými) a jej význam by preto mal byť očividným, často býva prehliadanou.

Najzákladnejšie delenie ľudskej komunikácie je na verbálnu a neverbálnu. Táto pomyselná deliaca čiara, by mohla vyvolať dojem vzájomnej nezávislosti oboch veličín. Nesmieme však zabúdať na to, že naša komunikácia je vždy tvorená oboma zmienenými zložkami. „*Uchopení plného rozsahu neverbálneho chování naprosto jasně ozřejmuje, že nikdy „pouze nemluvíme“, že se vždy vzájemně ovlivňujeme prostřednictvím jemných a zřejmých aspektů neverbálního chování a také prostřednictvím toho, co vyjadřujeme ve slovech a jazyce.*“ (La Barre, 2004, s.20). Naše slová sa nevznášajú vo vákuu, ich význam môže byť diametrálne odlišný, ak sa príde k zmene neverbálnych komponent. A preto i keď v nasledujúcich riadkoch bude pozornosť venovaná najmä komunikácii neverbálnej, dôležité je pamätať, že sa jedná iba o časť spektra našich komunikačných prejavov.

#### Definícia neverbálnej komunikácie a jej základných prejavov

Pri definícii neverbálnej komunikácie autori zdôrazňujú viacero aspektov. Vybíral (2009) uvádza, že: „*Neverbální komunikace zahrnuje širokou oblast toho, co signalizujeme beze slov či spolu se slovy jako doprovod slovní komunikace.*“ (s.81).

Podľa Pattersona (1982) je neverbálna komunikácia konštruktom, ktorý nie je priamo pozorovateľný. Za hlavné znaky neverbálnej komunikácie považuje, že na rozdiel od verbálnej, je vždy prítomná; vysielanie a prijímanie signálov neprebieha striedavo, ale v rovnakú dobu; väčšina neverbálnej komunikácie je účinná a koordinovaná bez našej vedomej kontroly; prijímanie neverbálnych informácií sa deje obvykle automaticky a neuvedomovane; izolované elementy neverbálnej komunikácie sú viacvýznamové.

Zaujímavú definíciu prostredníctvom metafory prináša Burgoon (1994): „*Ak správy sú srdcom podniku medziľudskej komunikácie, potom neverbálne prejavy sú*

*artériami, cez ktoré prúdi jazyková krv.*“ (s. 239). Neverbálna komunikácia zohráva esenciálnu rolu jednak v procese tvorby týchto správ (produkcia) ako aj ich interpretácii (spracovanie).

DeVito si pri definícii neverbálnej komunikácie pomáha výčtom jej základných prejavov. „*Neverbální komunikace je komunikace beze slov. Probíhá prostřednictvím způsobů držení těla a jeho pohybů, výrazů obličeje, pohledů a pohybů očí, změn vzdáleností mezi komunikujícími, signálů ovládaní prostoru, druhu oděvu a jeho barev, dotyků, rychlosti a hlasitosti řeči, a dokonce i způsobem, jakým komunikující zachází s časem.*“ (DeVito, 1999, s.125).

Komunikačných kanálov neverbálneho charakteru je veľké množstvo. Křivohlavý (1988) ponúka nasledujúcu kategorizáciu:

1. Mimika – výraz tváre
2. Proxemika - oddialenie a priblíženie
3. Haptika – podanie ruky, bezprostredný dotyk
4. Posturoológia – postoje, držanie tela, postojové konfigurácie
5. Kinezika - pohyby
6. Gestá
7. Pohľady
8. Paralingvistika

Knapp a Hall (1997) v svojom delení zahŕňajú okrem telesných pohybov a pozícií (gestá, postoj, dotyky, výraz tváre, pohľad, vokálne správanie) aj fyzické charakteristiky komunikátora (napr. váha, výška, vôňa, oblečenie,..) a komunikačné prostredie (fyzické a priestorové prostredie).

Jednotlivé kategórie v sebe zahŕňajú veľký a rôznorodý počet subkategórií, v závislosti na prístupe autora či potrebách kódovania. De Vito (1999) napríklad rozlišuje 5 základných pohybov tela:

1. Gestá – symboly priamo tlmočiace slová alebo frázy
2. Ilustrátory – zosilňujú verbálne signály
3. Afektívne prejavy – mimika, gestá aj polohy tela, ktoré majú emocionálny význam

4. Regulátory - signály, ktoré monitorujú, kontrolujú, koordinujú, udržiavajú reč druhého
5. Adaptéry – gestá , ktoré uspokojujú nejakú osobnú potrebu

Významnú rolu v oblasti komunikácie ako takej zohráva kontext. Existujú minimálne 4 hľadiská tejto kategórie: kontext fyzický, kultúrny, sociálne-psychologický, časový.

*„Většinu neverbálních sdělení nemůžeme jednoznačně převést do slov, nemůžeme je dekódovat, natož zcela určitě interpretovat. Pro správné porozumění a výklad by bylo potřeba znát další kontextové okolnosti.“*(Vybíral, 2009, s.86).

Neverbálna komunikácia i vďaka svojim rozmanitým prejavom zabezpečuje množstvo funkcií. Patterson (1983) menuje: poskytovanie informácii, regulácia interakcie, vyjadrenie intímnosti, sociálna kontrola a podieľanie sa na úlohe alebo cieľoch.

Medziľudské vzťahy sú vyjadrované v neverbálnych a verbálnych správach, ktoré si ľudia medzi sebou vymieňajú . Alebo naopak, vzťahové správy sú komunikačnými prostriedkami, cez ktoré ľudia definujú svoje vzťahy. Jednotlivé neverbálne prejavy majú mnoho interpretácií, vystupujú ako viacvýznamové vodítka, tým pádom sa aj samotná správa môže stať nejasnou. Žiadny prejav neexistuje osamote, ale naopak v obklopení rady ďalších a tento komplexný celok definuje význam správy. Vytvára sa tak akýsi kódovací systém, ktorý je špecifický pre určitú sociálnu skupinu. Zdieľanie tohto systému zabezpečuje to, že signály majú trvale rozpoznateľné interpretácie (Burgoon, LePoire, 1999).

## **Dominancia**

Burgoon a Dunbar (2000) hovoria o dominancii ako základnej dimenzii definujúcej medziľudské vzťahy. No napriek tomuto tvrdeniu ostáva dominancia konceptom mnohých významov a nejasných definícií. Existujúce vymedzenia sa vo svojich definíciách niekedy diametrálne odlišujú. V nasledujúcom úseku predstavím tie, ktoré sú pre moju prácu najviac relevantnými.



## Prístupy k dominancii

### *Etologický*

Etologický slovník (K.Immelmann, C.Beer, 1992) hovorí o základných významoch dominancie v troch oblastiach: *genetická* dominancia medzi alelami; *ekologická* dominancia ako prevaha jedného druhu nad druhým a *etologická* dominancia ako nadradená pozícia v sociálnej hierarchii. V lineárnych hierarchiách je dominantný jedinec nadradený tým, čo stojí pod ním a zároveň podradený vyššie situovaným jedincom (K.Immelmann, C.Beer, 1992). Táto štruktúra je vyobrazená formálnymi prejavmi, ktoré naznačujú dlhodobé sociálne vzťahy podradenosti (Preuschoft, 1999). Podobné vertikálne stratifikácie, tvoriace lineárnu dominanciu, majú tendenciu sa vytvárať v prostredí, z ktorého sa jednotlivci nemôžu pohnúť, nachádzajú sa akoby v „kľetke“ (Levi Martin, 2009). Deti ako aj adolescenti vytvárajú hierarchizované systémy podobné tým u primátov. Vzniknuté štruktúry sú relatívne stále a plnia pravdepodobne podobnú funkciu ako u zvierat. Svojim členom prinášajú stabilitu a predvídateľnosť a zároveň znižujú ničivé aspekty agresívneho správania (Savin-Williams, 1979). Nie všetky skupiny si vytvárajú hierarchické usporiadania rovnakým spôsobom, to platí obzvlášť u človeka a jeho sociálnych skupín. Sociálne hierarchie sú komplikovanými systémami, kde status nie je veličinou statickou, kde prichádza k tvorbe aliancie viacerých jedincov a kde významnú rolu v hodnotení hierarchie zohráva aktuálny kontext (K.Immelmann, C.Beer, 1992).

Dynamický aspekt do etologického pojatia dominancie prináša Liska (1988), keď delí dominanciu na dva druhy: neodňateľnú a sociálnu. Prvý typ je vyjadrovaný cez nemenné alebo pomaly meniace sa charakteristiky, akými sú napríklad vek, príbuzenstvo, poradie narodenia či inštitucionalizované role. Druhý typ sa prejavuje prostredníctvom dynamických indikátorov: stratégií, schopností a potenciálov, akými sú napríklad blízkosť, pohľad, postoj, výraz tváre, atď.

Prejavy dominancie sa dávajú do súvislosti aj s biologickými danosťami, konkrétne výškou hladiny hormónov. Testosterón má, podľa niektorých štúdií, tendenciu zvyšovať sa v čase ohrozenia statusu alebo súťažením (Mazur,Booth, 1998; Neave, Wolfson, 2003). Dabbs (1997) skúmal vzťah medzi hladinou testosterónu, úsmevom a vzhľadom tváre. Výsledky ukazujú, že muži s vysokou hladinou testosterónu sa javia ako silný a menej dobrý. Naopak muži s nízkou hladinou majú väčší úsmev a vyzerajú priateľskejší a menej

dominantní. U žien sa na základe rozdielnej hladiny testosterónu neprejavili žiadne rozdiely v prejavoch úsmevu (Dabbs, 1997). Mehta a Josephs (2010) argumentujú, že to nie je iba testosterón sám, ktorý je zodpovedný za reguláciu dominancie. V podmienkach navodzujúcich vodcovstvo a súťaž testovali „*duálnu hormonálnu teóriu*“, ktorá hovorí o spoločnom efekte testosterónu a kortizolu. Ich závery potvrdili, že vyšší testosterón podporuje dosahovanie a udržiavanie pozícií vodcovstva/moci, iba v situácii ak je hladina kortizolu nízka. Pri vysokej hladine kortizolu môže vysoký testosterón dominanciu naopak znižovať.

Sociobiologická a etologická perspektíva vníma dominanciu hlavne z hľadiska sociálnej organizácie, prístupu k zdrojom a biologických vplyvov, zdôrazňujúc jej genetické, hormonálne, fyzické a enviromentálne predispozície (Burgoon, Johnson, Koch, 1998).

### **Osobnostný rys**

Zatiaľ čo etológovia pátrajú v koncepte po univerzálnych prejavoch vyskytujúcich sa naprieč druhmi a ustanovujúcimi sociálne hierarchie, psychológovia sa snažia odhaliť individuálne rozdiely a vnútorné predispozície k dominancii. Psychologický pohľad preto obvykle pristupuje k dominancii s osobnostnými dotazníkmi (napr. Catellovo 16PF). Dominancia je vnímaná ako osobnostný rys (Anderson, Kilduff, 2009; Gifford, 1991), tzn. sprevádza nás celým životom, je viac-menej stabilnou, nemennou súčasťou jadra nášho Ja. Je považovaná za konštrukt zahŕňajúci v sebe viacero podkategórií ako napríklad: agresivita, ambicióznosť, argumentatívnosť, sebavedomosť, rozhodnosť. Prejavujúci sa prostredníctvom komunikácie v rámci rozdielnych komunikačných štýlov.

Často rezonujúcimi sú perspektívy, ktoré vidia dominanciu iba v spojení s adjektívami ako agresívny, panovačný, arogantný, kontrolujúci, egoistický, atď. Burgoon, Johnson, Koch (1998) sa snažia dominanciu zabaviť týchto prevažne negatívnych konotácií a poukázať na jej nenásilné charakteristiky a to, že dominantné správanie sa často spája aj so sociálnymi schopnosťami. Podľa ich výskumu (Burgoon, Johnson, Koch, 1998) sú ako dominantné vnímané tie osoby, ktoré sú expresívnejšie, dramatickejšie, schopné sa sústrediť na úlohu, majú dostatočné sebavedomie, sú uvoľnené, s nízkou úzkosťou a kontrolujú konverzáciu. Sociálne zdatní jedinci dokážu lepšie kontrolovať a modifikovať svoje správanie ako aj dekodovať verbálne a neverbálne správy ostatných,

čo môžu vyžiť vo svoj prospech. Či už sa jedná o pozitívne alebo negatívne znamienko, ktoré je dominancii pripisované, osobnostný prístup v nej vidí predovšetkým merateľnú charakteristiku jednotlivcov.

### **Situačný a komunikačný prístup**

*„Dominancia – behaviorálny prejav moci – je fundamentálnym mechanizmom sociálnej interakcie, vyjadrovaný a prijímaný v konverzáciách cez hovorené slová, zvukové a vizuálne neverbálne vodítka.“ (Jayagopi a kol., 2009, s.).*

Situačný prístup charakterizuje dominanciu ako jeden aspekt sociálnej interakcie (napr. Gottman, Ringland, 1981; Aries, Gold, Wiegel, 1983). Gottman a Ringland (1981) hľadajú na dominanciu cez rám sekvenčného prístupu k sociálnym interakciám: „... *dominancia ako asymetria v predvídateľnosti, to znamená, že ak správanie B je viac predvídateľné zo správania A ako opačne, potom A je nazvané dominantným*“ (s.395). Submisív je tým, kto musí reagovať na správanie dominanta. Asymetria v predvídateľnosti nie vždy značí dominanciu. Je dôležité zohľadňovať osoby, ktoré vstupujú do interakcie ako aj jej kontext (Gottman, Ringland, 1981).

Podľa Courtrighta, Millera a Rogers-Millara (1979) sú dominancia a dominovanie založené na smere kontroly komunikačných správ. *Dominovanie je prenos „one-up“ správ, zatiaľ čo dominancia je definovaná ako prenos „one-up“ správ, ktoré sú akceptované s „one-down“ stanoviskami od druhého. Dominovanie je aspektom individuálneho a dominancia dyadického vzťahového správania.*“ (Courtright, Miller, Rogers-Millar, 1979, s.181)

### **Interakcionistická perspektíva (perspektíva vzájomného pôsobenia)**

Vychádzajúc z etologických a komunikačných teórií vidí Dunbar a Burgoon (2000) dominanciu ako dynamický stav, ktorý je zakotvený v prvkoch situácie a vzorcoch sociálnej interakcie, čím však nevyklučuje, rysový prístup. Naopak pripúšťa stabilné tendencie jedincov k dominancii alebo submisivite. Oproti moci je dominancia vždy manifestnou.

Dominancia je expresívnym, vzťahovým komunikačným aktom, cez ktorý sa uplatňuje moc a dosahuje vplyv (Burgoon, Johnson, Koch, 1998). Perspektíva vzájomného pôsobenia tvrdí, že vzorce dominancie a submisivity nie sú iba výsledkom charakteristík osobnosti, ktoré vedú k stálym prejavom správania naprieč situáciami, ani čisto situačných faktorov, ktoré si vynucujú rôzne dominantne-submisívne prejavy, ale taktiež interakcie medzi oboma uvedenými, t.j. osobnosťou a situáciou. Interakcionistická teória hľadá na dominanciu ako na premennú ovplyvnenú kombináciou osobnostných, situačných a vzťahových faktorov (Burgoon, Dunbar, 2000).

Prejavy dominancie sú závislé na podmienkach komunikácie, ako napríklad komunikačná úloha, ciele či vzťah zúčastnených. Osobné predispozície sú síce dôležité, ale požiadavky situácie môžu prekonať aj tieto prirodzené tendencie. Jednou z premenných, ktoré modifikujú prejavovanú dominanciu sú napríklad podmienky rozhovoru. Ľudia sa prejavujú dominantnejšie ak vedú dialóg než, keď vedú monológ, keď hovoria pravdu než keď klamú a pokiaľ konverzácia prebieha v spoločnosti známej ako neznámej osoby (Burgoon, Dunbar, 2000).

#### *Dyadická teória moci (Dyadic power theory)*

Podkladom pre vznik dyadickej teórie moci bol teoretický konštrukt vytvorení autormi Rollins a Bahr (1976). Tí sa vo svojej štúdií zaoberali manželskými párami, pričom ako zdroje moci rozoznávali autoritu a zdroje. Moc a dominancia sú podľa nich relevantnými len vtedy, ak medzi zúčastnenými stranami existuje konflikty medzi cieľmi. Moc, autorita ani zdroje neexistujú nezávislé na percepcii partnerom a taktiež na konkrétnej situácii. Rozdiely v percepcii moci a autority môžu byť vyvolané rozdielnou socializáciou, skúsenosťou či dôležitosťou kultúrnych noriem. Zatiaľ čo moc je potenciál ovplyvňovať, kontrola je získaným vplyvom. Mechanizmus ich modelu sociálnej moci je nasledovný: Nárast relatívnej autority vedie k nárastu vnímaných zdrojov, ten zvýši relatívnu moc, jej nárast povedie k väčšiemu množstvu pokusov o zisk kontroly, viac pokusov vedie až k nárastu kontroly. Dôležitú rolu v celom konštrukte hrá percepcia. Nárast vnímanej moci vedie k nárastu pokusov o kontrolu, čo vedie k reálnemu nárastu kontroly.

Dunbar (2004) rozšírila túto teóriu zahrnutím komunikačného správania a taktiež iných typov dvojíc než manželských párov. Podľa nej má totiž teória potenciál uplatniť sa

v každom vzťahu, kde účastníci zdieľajú spoločnú históriu; sú na sebe navzájom závislý v dosahovaní výsledkov a očakávajú, že ich interakcia bude pokračovať v budúcnosti. Konštruktu pridela názov „*dyadická teória moci*“ (*dyadic power theory*). Inovovaná verzia obsahuje základné prvky pôvodnej teórie, ale prináša i niekoľko zmien. Jedna z úprav argumentuje, že moc a kontrola sú relevantnými aj v nekonfliktných situáciách, pretože človek ako racionálne stvorenie je schopný dopredu plánovať svoje mocenské stratégie a aktívne ich používa v každej interakcii. Druhá odchýlka deklaruje, že vzťah medzi mocou a dominantným správaním nie je lineárny, ale krivočiary. V praxi to znamená, že páry, kde jednotlivci oplývajú rovnakou mierou moci vykonávajú viac pokusov o získavanie kontroly ako páry, kde existuje nerovnováha v moci (Dunbar, 2004; Burgoon, Dunbar, 2005). Vyplýva z toho, že extrémne mocné ako aj extrémne slabé osoby sa konfrontácii radšej vyhnú a preto nepodnikajú toľko pokusov o zisk moci. Mocní pretože nepotrebujú podnikať toľko pokusov o zisk moci, sú schopní udržiavať kontrolu i bez toho, aby sa javili dominantnými. A tí menej mocní preto, že sa obávajú odplaty, násilia alebo ukončenia vzťahu. Dunbar (2004) navyše zdôrazňuje význam odpovede na pokus o získanie kontroly. Partner môže reagovať buď súhlasom alebo proti-kontrolou. Súhlas vedie k zvýšeniu kontroly, nesúhlas má na ňu negatívne účinky. K pôvodnej teórii pridáva hypotézu o spokojnosti dvojíc: vzťah medzi relatívnou mocou a spokojnosťou je krivočiary, spokojnejšie budú tí partneri, ktorí vnímajú rozdiel v moci ako malý alebo stredný, ako tí, ktorých moc je veľmi vysokou alebo nízkou. *Dyadická teória moci* vychádza z perspektívy sociálnej výmeny, podľa ktorej sa ľudia chovajú ekonomicky aj v oblasti vzťahov, t.j. snažia sa o maximalizáciu ziskov a minimalizáciu strát.

### **Odlíšenie dominancie a príbuzných konštruktov**

#### *Dominancia, Moc a Status*

Dominancia, moc a status sú termínmi, ktoré často vystupujú pohromade. Niekedy prichádza k ich vzájomnej zámene či dokonca splývaniu. I napriek tomu, že medzi nimi jednoznačne existuje prepojenie, je potrebné moc, dominanciu a status vnímať ako 3 rozdielne konštrukty.

Rovnako ako pri dominancii, aj v otázke moci nachádzame viacero odpovedí na to, čo sa pod týmto pojmom skrýva - od individuálnych prístupov (psychoanalýza, motivačné prístupy, koncepty autoritárskej osobnosti či *locus of control*) až k tým interakčným a vzťahovým (teória sociálnej výmeny a vzťahovej kontroly). Tie prvé vidia moc ako výsledok túžob jednotlivca získať vplyv nad ostatnými, tie druhé ako produkt medziľudskej interakcie (Berger, 1994). Vzhľadom na to, že v svojej práci sa budem sústrediť najmä na vzťahový rámec interakcie a budem vychádzať z *Dyadickej teórie moci*. Budem pracovať s nasledujúcou definíciou moci: *Moc* je schopnosť jedinca ovplyvňovať správanie druhého (Dunbar, Burgoon, 2004, 2000; French, Raven, 1959; Rollins, Bahr, 1976). Prívlastok schopnosti dáva moci aj iné charakteristiky a to, že nemusí byť vždy vyjadrenou, očividnou ani uvedomovanou. Moc nie je atribútom jednotlivca, ale charakteristikou interakcie medzi dvoma alebo viacerými osobami. Dunbar (2004) pracuje s tromi pojmami: bázy moci, procesy moci, výsledky moci. Bázy alebo základne moci sa vzťahujú na zdroje, ktoré osoby majú ako podklad pre kontrolu nad ostatnými. Procesy moci sú potom špecifické stratégie uplatňované v interakciách s cieľom získať moc. Výsledky moci sú vyplývajúci účinkom na ostatných či už v rovine presvedčení, myšlienok alebo činov.

Moc človeka nie je vždy ustanovená na základe rovnakých zdrojov. French a Raven (1959) pracujú s 5 bázami moci:

1. Odmeňujúca (*reward*) – poskytuje žiadané hmotné alebo nehmotné objekty
2. Donucovacia (*coercive*) – založená na schopnosti potrestať subjekt
3. Legitímna (*legitimate*) – plynúca z vnímaného práva ovplyvňovať subjekt a jeho povinnosti tieto nároky dodržiavať
4. Expertná (*expert*) - poskytuje špeciálne znalosti
5. Referenčná (*referent*) – identifikácia alebo túžba podobať sa

Dodatočne sa pridávajú ďalšie bázy ako napríklad kredibilita čiže dôveryhodnosť (Aguinis, Simonsen, Pierce, 1998).

Ďalším príbuzným konceptom je sociálny status. Obvykle je považovaný za charakteristiku stálejšieho rázu, ktorá jednotlivca sprevádza naprieč rozdielnymi situáciami, v porovnaní s mocou a dominanciou, ktoré sú viac situačne definované (Knapp, Hall, 1997). Guerro a Floyd (2006) uvádzajú, že *status* reprezentuje pozíciu jednotlivca

v sociálnej alebo organizačnej hierarchii. Upozorňujú pri tom na skutočnosť, že aj keď status môže byť získaný dominantnou komunikáciou a taktiež ľudia s vyšším statusom majú väčšiu voľnosť sa správať dominantne, nie vždy je základom tohto sociálneho postavenia dominantné správanie.

Pre porovnanie pripomínam pojmá dominancie, z ktorého budem vychádzať a v ktorom je *dominancia* vnímaná ako jeden z behaviorálnych prejavov vzťahového konštruktú moci (Dunbar, Burgoon, 2000). Je manifestná, vzťahová a behaviorálna. Človek nemôže byť dominantný bez komunikačného partnera, ktorý je submisívny (Dunbar, 2004).

Knapp a Hall (1997) ilustrujú rozdiely medzi tromi spomínanými termínmi prostredníctvom nasledujúcich príkladov:

- *Pre status – povolanie, vzdelanie, vojenská hodnosť, oblečenie, socioekonomický status, rola (napr. učiteľ)*
  - *Pre dominanciu – iniciácia kontaktu, detské pokusy získať prednosť v hre, dávanie príkazov, chválenie sa, nepozdravenie druhého, kontrolovanie správanie druhých, útoky*
  - *Pre moc – kontrola nad zdrojmi, expertnosť, skúsenosť, autonómia*
- (s. 454)

## Ako sa tvorí dominancia?

Niektorí autori uvádzajú, že ak sa stretnú dvaja neznámi ľudia v priebehu niekoľkých sekúnd sa medzi nimi vytvorí často nevedomá hierarchia (Tiedens, Fragale, 2003; Fennis, 2008). Obaja navzájom určujú ako sa bude správať ten druhý, submisívne či dominantne. Otázkou je na základe čoho sa tieto interakčné hierarchie vytvárajú?

Ako jeden z faktorov býva uvádzaná fyzická veľkosť. V experimente Marsha a kol. (2009) boli vyšší ľudia vnímaní ako dominantnejší a to dokonca i keď sa nejednalo o ich reálnu fyzickú veľkosť, ale iba o efekt zväčšenia telesnej výšky vyvolaný vodítkami z okolia. Vo viacerých výskumoch sa ukázalo, že zatiaľ čo expandujúca pozícia komunikuje dominanciu, zužovanie je vnímané ako submisivita (Gifford, 1991; Marsh

a kol. ,2009; Tiedens, Fragale, 2003). Svoju rolu môžu zohrávať aj prvky okolia ako napríklad značka odevu, ktorú majú účastníci interakcie na sebe. Fennis (2008) prišiel k záverom, že vysoko hodnotené značky navodzujú automatickú hierarchizáciu tým, že ich nositeľom je prisudzovaná vyššia kompetencia i status. Tieto atribúty následne vyvolávali submisívne správanie v druhom účastníkovi interakcie.

Pellegrini a Bartini(2001) skúmali dominanciu v longitudinálnom výskume chlapcov pri prechode z prvého na druhý stupeň. Jedná sa preto o špecifickú skupinu ako aj sociálne usporiadanie, ktorého prípadné analógie s formovaním hierarchii u zvierat boli uvedené už vyššie. Aj samotný autori vychádzali z definície dominancie termínu spojeného s súťaživosťou, dosahovanú prostredníctvom dvoch typov stratégií- agresívnych a afiliačných. Pri prechode do novej skupiny sa vo väčšej miere prejavovala agresívna dominancia, naproti tomu pri konci roka už prevládala dominancia afiliačná. Pokiaľ sa na situáciu pozeráme z pohľadu jednotlivca, nemusí prechod do novej skupiny nevyhnutne znamenať nárast alebo zmenu dominantných stratégií. Napríklad výskum realizovaný na myšiach (Fano, Martín, Brain, 1997) dokazuje, že jedinci, ktorí boli v pôvodnej dvojici hodnotení ako dominantní alebo submisívni si tento prívlastok ponechali aj po preradení do novej dvojice. Submisívni nepreukazovali žiadne ofenzívne reakcie či už boli konfrontovaní s jedincom dominantným alebo submisívnym, rovnaký princíp platil pre dominantných.

Sadler a Woody (2003) sa inšpirovaní interpersonálnou teóriou (Kiesler, 1983) vo svojom výskume venovali väčšiu pozornosť vzájomnému pôsobeniu aktérov situácie medzi sebou. Interpersonálna teória vysvetľuje zároveň aspekty správania, ktoré v súlade s našimi osobnostnými rysmi ostávajú rovnaké, ako aj tie, ktoré sa menia v nadväznosti na dynamiku konkrétnej situácie. Interpersonálny štýl vyvoláva v druhom predvídateľný set správania alebo odpovedí, ktorý nazývame *komplementaritou*. Tento proces komplementarity prináša prepojenie medzi interpersonálnymi vlastnosťami jedinca a jeho správaním v dyadickej situácii. Proces ovplyvňovania správania nie je jednosmerným. Sám človek ovplyvňuje svoje situačné správanie nepriamo cez správanie, ktorým sa prejavuje voči svojmu komunikačnému partnerovi. Interakcia páru teda podľa modelu komplementarity prebieha nasledovne: osobnostné črty jednotlivca predpovedajú jeho správanie v konkrétnej situácii, jeho správanie ovplyvňuje správanie druhej osoby v súlade so zásadami recipacity a zhodnosti a situačné správanie osôb sa navzájom ovplyvňuje



(Sandler, Woody, 2003). Podľa Sandlera a Woody (2003) úroveň prejavenej afiliácie vyvoláva podobný level afiliácie u druhého, tzn, korešponduje, a úroveň dominancie vyvoláva opačný level statusu, tzn. recipruje.

Tiedens a Fragale (2003) sa takisto zamerali na situáciu interakcie, respektíve na jej konkrétny aspekt tzv. „*power moves*“ ( mocenské pohyby). Zaraďujú sem expanziu (pohyb končatín od tela) a konštrikciu (pohyb končatín k telu alebo ich prekríženie) a ktoré podľa ich slúžia ako komunikátory pravdepodobného statusu aktéra. Vo svojej štúdií sa skúmali to, akým spôsobom tieto signály ovplyvňujú správanie komunikačného partnera. Jedna z možných odpovedí hovorí, že ľudia v takejto situácii sa správajú asimilatívne, tzn. zaujmú rovnakú pozíciu, tzv. postojové mimikry (*postural mimicry*). Druhá možná odpoveď predpokladá, že človek vystavený dominantnému oponentovi sa zachová komplementárne, tzn. submisívne. Výsledky ich experimentov potvrdzujú, že ľudia majú vyššiu tendenciu chovať sa komplementárne. Navyše v situácii, keď jeden zaujíma polohu dominantnú a druhý submisívnu, účastníci uvádzali vyššiu mieru komfortu a sympatii voči svojmu spoluaktérovi. Všetky tieto faktory by preto mohli viesť ľudí k tomu, aby sami, i keď prevažne nevedome, vytvárali diferencované hierarchie. Autori zachovávajú opatrnosť pri zovšeobecňovaní vzniknutých záverov. K tvorbe spontánnych hierarchii môže prichádzať iba v určitých situáciách a to najmä tam, kde nie je vopred ustanovená hierarchia. Rovnako podobne submisívne chovanie môže značiť vyhýbanie sa konfliktu, táto stratégia funguje prevažne z hľadiska krátkodobej perspektívy. V dlhodobom výhľade prinášajú dominantné mimikry a konfrontácie benefity pre vzájomný vzťah (Tiedens, Fragale, 2003).

Ostrov a Collins (2007) zdôrazňujú, že dominancia nie je spojená iba s kontextom, situáciou a vzťahom, ale že sa viaže aj na vzťahové procesy ako i sociálno-emocionálne problémy z detstva a adolescencie. To, že naše súčasné vzťahy sú do istej miery určované zážitkami a vzťahmi z raného detstva, postulovala už psychoanalýza. V nadväzujúc na rozsiahle práce o *attachmente* z pera Bowlbyho a Ainsworthovej, je dnes možné pozorovať aj vzťah medzi typom *attachmentu* v detstve a neverbálnymi prejavmi v súčasnom vzťahu (Tucker, Anders, 1998). Vyššie skóry na škále bezpečného *attachmentu* sa spájajú vyššou mierou neverbálnej blízkosti a expresívnosti, konkrétne prejavujúcimi sa vyššou mierou smiechu, dotykov partnera, pohľadov a úsmevov voči partnerovi. Naopak osoby s neistým vyhýbavým štýlom *attachmentu* sa prejavujú menej neverbálnej blízkosti. Partneri

s neistým-ambivaletným typom väzby vykazujú celkovú menšiu verbálnu expresivitu, s menšou frekvenciou úsmevov a pohľadov (Tucker, Anders, 1998).

Ako je možné vidieť existuje množstvo determinujúcich faktorov, ktoré stoja za vznikom vzťahov dominancie a submisivity. Jednými z výrazných prejavov a stratégií sú tie pod hlavičkou neverbálnej komunikácie.

## Neverbálna dominancia

*„Každý z prvků dominantního chování má svou podobu v projevech našeho těla. Jejich celá řada, neboť dominanci tvoří celý komplex projevů člověka, které se vzájemně spojují, podporují a zvyrazňují. Žádný z uvedených prvků však není možné vidět izolovaně nebo dokonce jako něco, co bychom bez ohledu na další signály nebo projevy těla mohli označit za jediný důkaz dominance. Při snaze zachytit dominanci v tělesných projevech pozorované osoby musíme registrovat celou řadu informací – od četnosti jejich výskytu přes intenzitu, s jakou se projevují, až po porozumění kontextu, ve kterém se vše odehrává.“* (O.Tegze, 2003, s.418).

Neverbálna komunikácia je komplexným javom zahŕňajúcim množstvom prejavov a stratégií, ktorých uchopenie, zaznamenávanie či interpretácia predstavuje často krát náročnú úlohu.

Tegze (2003) pripomína fylogenetické hľadisko dominancie, konkrétne vo forme postupného vzpriamovania človeka. V situácii súboja získava prevahu jedinec, ktorý sa stavia na zadné nohy, čím opticky zväčšuje objem svojho tela. Za prapôvodcu pocitu dominancie označuje práve rozdiely vo fyzických parametroch. *„Dominance bude vždy úžeji spojená s pozicí našeho těla, a to v jejím významu fylogenetickém (postupné vzpřimování člověka do stoje na dvou končetinách), fyziologickém (individuální velikost těla) a situačním (aktuální zvětšování objemu a plochy těla).“* (O.Tegze, 2003, s.420).

Burgoon (1994) navrhla 8 neverbálnych stratégií dominancie:

1. hrozba – zväčšenie fyzickej veľkosti alebo aktivity vedúce k nárastu teritória, zastrašujúce gestá, vzpriamene postavenie, hlboký hlas, naznačovanie schopnosti fyzicky ublížiť

2. elevácia – zastávanie miesta alebo pozície, ktoré symbolizujú vyššie postavenie v hierarchii alebo výhodu
3. iniciácia a prednosť – prednosť v iniciácii konverzácie a dotyku, určovaní vzdialenosť, konverzačnej témy,
4. očakávané porušovania – výsada používať nenormatívne a neočakávané správanie
5. privilegovaný prístup – k vzácnym zdrojom, symbolom statusu, k priestoru a času iných
6. aktivita – dynamickosť, expresívnosť, sebavedomé správy
7. uvoľnenosť – privilégium byť v pokoji zatiaľ, čo ostatní musia byť nastraženými
8. vodítka v plnení úloh – indikátory sociálneho statusu, poradia, prestíže

Guerrero a Floyd (2006) ako hlavné princípy neverbálnej dominancie uvádzajú:

1. Princíp priestoru a súkromia (napr. veľká kancelária šéfa firmy)
2. Princíp centrálnosti a vizuálnej dominancie (napr. pozícia na čele stola)
3. Princíp elevácie (napr. vyvýšené postavenie sudcu v súdnej sieni)
4. Princíp privilégii (napr. výsada nadriadeného prísť neskôr na poradu)
5. Princíp konverzačnej kontroly (napr. výber a zmena konverzačných tém)

Guerrero, Floyd (2006) pripomínajú, že ľudia môžu prejavovať neverbálnu dominanciu prostredníctvom sociálnych schopností alebo zastrašovaním a hrozbou. Medzi sociálne schopnosti radia Guerrero a Floyd (2006) vplyv, pózu, sebaistotu, konverzačnú kontrolu, švih alebo dynamickosť. Prototyp dominantného komunikátora podľa výsledkov Burgoon a Dunbar (2005) pôsobí uvoľneným a sebavedomým dojmom, jeho správanie je pohybovo i zvukovo dynamické, tzn. používa väčšie množstvo gest, očného kontaktu, vokálnej animácie a hovoru. Medzi neverbálne prejavy súvisiace so zastrašovaním a hrozbou Guerrero a Floyd (2006) radia očný kontakt (napr. priamy), hlas (hlučný alebo ticho, napadnutie priestoru alebo času druhého, obsesívne vzťahové napadnutia a násilie. Často uvádzaným prejavom tzv. vizuálne dominantné správanie (*visual dominance behaviour*), Dovidio a Ellyson (1982) zistili, že ľuďom býva prisudzovaná vyššia moc so zvyšujúcim sa pomerom pohľadu na druhú osobu počas hovorenia a znižujúcim očným kontaktom počas načúvania.

Dominantné stratégie by sme mohli rozdeliť do niekoľkých základných kategórií či nahliadať na ne ako na skupiny vystavané na určitých princípoch. Pri prechode k

izolovaným neverbálnym prejavom dominancie výskumy preukazujú značnú inkonzistenciu.

Pokiaľ si vezmeme príklad z ríše zvierat, i tu nachádzame demonštrácie toho, že jeden behaviorálny prejav (napr. signalizovanie obnažených zubov) má význam submisívny i afiličný (Preuschoft, 1999). Analógia je pozorovateľná aj u ľudí v prípade úsmevu, ktorý má taktiež viacero interpretácií. Jedni ho spájajú so submisivitou (Henley, 1977), iní sa proti tomu stanovisku ohradzujú, s tým, že sa jedná o prejav expresivity a afiliácie (Halberstadt, Saitta, 1987), ktoré zaradujeme medzi sociálne schopnosti a prostredníctvom nich je možné prejavovať sa dominantne (Burgoon, 1994). Cashdan (1998) podotýka, že význam, ktorý úsmev zohráva sa môže líšiť v závislosti na známosti účastníkov interakcie. V jej experimente, kde sa participanti dobre poznali sa spojenie medzi submisivitou a frekvenciou úsmevu nepreukázalo, naopak sa zistila pozitívna korelácia úsmevu a sociometrického statusu. Moc v jej výskume bola asociovaná s otvorenou pozíciou u žien a vyšším množstvom verbálneho prejavu u mužov aj žien.

Ďalšou problematickou premennou je dotyk. Niektoré výskumy ukazujú, že dotyky druhej osoby sú vnímané ako dominantnejšie (Henley, 1977; Major, Heslin, 1982) a dotyky samého seba ako submisívnejšie (Maricchiolo a kol. 2011). Iné výsledky (Forden, 1981) deklarujú, že iniciácia dotyku je vnímaná ako dominantná iba v prípade, že sa jedná o ženu dotýkajúcu sa muža. Summerhayes a Suchner (1978) dodávajú, že dotyk nie je nástrojom výsadne používaným zo strany vyššie postavených. Zistili, že osoby nižšie postavené majú väčšiu tendenciu sa dotýkať tých so statusom vyšším, čím vyrovnávajú vzťahovú nerovnováhu a navodzujú pocit solidarity. Frekvencia a iniciácia dotykov. u párov závisí na viacerých premenných ako prostredie či dĺžka vzťahu (podrobnejšie v kapitole zaoberajúcej sa gendrovými rozdielmi).

Ďalším príkladom je kývanie hlavou, ktoré označili Helweg-Larsen a kol. (2004) za univerzálny prejav submisívnosti, pri ktorom dochádza k jemnému zníženiu telesnej veľkosti, prejavu akceptácie a súhlasu. Predpoklady aj závery ich výskumu spochybňuje Hall (2006). Výskum môže byť zameraný buď na to ako je človek kývajúci hlavou vnímaný zo strany okolia alebo na tie, ktoré skúmajú vzťah statusu na kývania hlavou. Metaanalýza (Hall, 2006) nepreukázala významné spojenie ani medzi vnímanou dominanciou ani medzi prepojením statusu a kývania hlavou. Opäť je dôležité prihliadať na kontext situácie. Alternatívna téza napríklad vysvetľuje kývanie hlavou, ako tlak na

poslucháča smerom k rečníkovi s cieľom, rýchlejšie ukončiť jeho prejav (Knapp, Hall, 1997).

Osoby s vysokou a nízkou mocou sa môžu vo prejavoch dominancie líšiť (Dunbar, Burgoon, 2005). Ľudia v mocnejšom postavení ju môžu prejavovať uvoľnenosťou a prívetivosťou, čo sú znaky, ktoré bežne ako dominantné hodnotené nie sú, preto sú subtilnejšie a možno i efektívnejšie. Niektorí autori uvádzajú, že je to práve „licencia“ na väčšie spektrum prejavov, ktorou dominantní jedinci disponujú, skôr ako ich odlišnosť (Feeney a kol., 1999).

Aguinis, Simonsen a Pierce (1998) zase zistili, že rôzne typy moci sú aktérom prisudzované na základe popisu odlišných neverbálnych prejavov. Pri absencii iných nápodov o vzájomnom vzťahu je totiž vysoká alebo nízka miera moci prisudzovaná človeku práve na základe neverbálnych signálov. Vo svojom výskume vychádzali z predpokladu existencie viacerých báz moci (French, Raven, 1959) a snažili sa o prekonanie jedeného z problematických bodov predchádzajúcich štúdií, ktoré hľadeli na moc ako na jednorozmerných konštrukt. Respondentom prezentovali vignety s popisom jednoduchej interakcie dvoch osôb. Vytvorených bolo osem experimentálnych podmienok, ktoré sa líšili kombináciou uvedených neverbálnych prejavov. Autori pracovali s nasledujúcimi neverbálnymi kategóriami: výraz tváre (nervózne/uvoľnený), očný kontakt (priamy/nepriamy), pozícia tela (sedenie na kraji stoličky/sedenie vzadu s prekríženými nohami). Účastníci následne prostredníctvom dotazníka hodnotili moc jednej z popisovaných osôb. Výsledky ukazujú aký vplyv má manipulácia s neverbálnymi prejavmi na vnímané bázy moci. Uvoľnený výraz tváre v porovnaní s nervóznym zvyšoval hodnotenia referenčnej, odmeňujúcej, legitímnej, expertnej a kredibilnej moci, tzn. všetkých báz okrem donucovacej. Nárast kredibility bol zaznamenaný aj u priameho očného kontaktu. Je možné pozorovať, že neverbálne prejavy majú priamy vplyv na to ako, ľudia priradujú druhým osobám špecifické bázy moci (Aguinis, Simonsen, Pierce, 1998). Ako sme videli, tak dominancia a moc, môže byť kódované v rôznych neverbálnych znakoch, ale hodnota neverbálnej správy taktiež závisí na tom či a ako je dekodovaná ostatnými (Dovidio, Ellyson, 1982).

## Gendrové rozdiely

V oboch rovinách, kódovania aj dekódovania dominancie, sa vedie nemalá polemika ohľadom gendrových rozdielov. Otázok je viacero. Prečo a akým spôsobom sa tieto pozorovateľné odlišnosti u mužov a žien utvárajú? A utvárajú sa vôbec, resp. existujú typické prejavy dominancie u mužov a žien?

Téma utvárania rozdielov v neverbálnej komunikácii mužov a žien je zasadená do širšieho rámca všeobecných odlišností medzi oboma pohlaviami resp. gendrami. Jedná sa o rozsiahlu problematiku, preto v nasledujúcej časti uvádzam iba výsek prístupov, ktoré sú relevantnými vzhľadom k moci a dominancii.

Evolučná perspektíva predkladá hypotézu, že u žien sa vyvinuli odlišné schopnosti zaručujúce prežitie. Úlohou mužského pohlavia bola ochrana teritória, kontrola či agresívne strety. Naopak kompetencie ženy spočívali najmä v reprodukcii a starostlivosti o deti, preto sa u nich vyvinuli a udržali schopnosti ako napríklad počúvať či byť družnou voči ostatným (Exeline, 1965). Za pozostatok prirodzenej teritoriality by sme mohli považovať fakt, že muži zaberajú otvorenejšiu a expanzívnejšiu telesnú pozíciu ako ženy (Cashdan, 1998), naopak u žien sa často hovorí o väčšej sociálnej expresívnosti (Briton, Hall, 1995; Hess a kol. 2000, Kring, Gordon, 1998), ktorá má za následok ľahšie nadväzovanie a udržiavanie sociálnych väzieb (Riggio, 1992).

Oproti prístupu zdôrazňujúcemu naše biologické predispozície k určitému typu správania opäť stojí ten, ktorý kladie väčší dôraz na vplyv prostredia, spoločnosti, kultúry. Sociálny konštruktivizmus poukazuje na to, že človek sa rodí do spoločnosti, v ktorej existujú určité normy stanovujúce vzorce vhodného (a nevhodného) správania sa, ktoré si osvojujeme v procese socializácie. Teória sociálneho učenia zdôrazňuje, že aj gendrové role získavame prostredníctvom procesu učenia. Gendrové rozdiely v dominancii sa pripisujú na účet sociálnych rolí, ktoré sú prostredníctvom sociálnych noriem a očakávaní vštepované ľuďom už od ranného detstva (Guerro, Floyd, 2006). Chlapcom sú pridelené vodcovské role, očakáva sa od nich kompetentnosť a racionálnosť. Dievčatá sú vedené k tomu, aby boli citlivými a priateľskými (Eagly, 1983). Tieto očakávania, posilňované prostredníctvom odmiernenia za „správne“ správanie, či modelovaní, sú sebanaplňujúcimi, takže v ich dôsledku sú muži učia byť dominantnejšími a ženy submisívnejšími. V tomto kontexte sa často sleduje úsmev ako neverbálny prejav submisívnosti. Množstvo výskumov dokazuje hypotézu, že ženy sa smejú viac ako muži (Briton, Hall, 1995; Hall, 1998; LaFrance, Hecht, Paluck, 2003; Noller, Gallois, 1986; ). No ako bolo už uvedené

vyššie považovať úsmev za kategóriu čisto submisívnu by mohlo byť zavádzajúce. Burgoon, Johnson, Koch (1998) zdôrazňujú, že vplyvu nemusí byť vždy dosahovaného prostredníctvom dominantného správania, ale aj prostredníctvom sociálnych schopností, čiže oblasti v ktoré by mali ženy prejavovať minimálne rovnakú zručnosť ako muži. Carli (1999), vo výskume zameranom na genderové rozdiely v moci, prišiel k záverom, že muži a ženy využívajú iných báz moci. Ženy častejšie uplatňujú referenčnú moc muži zase expertnú a legitímnu moc. Táto hypotéza v podstate neodbáča ďaleko ani od prvotne uvedeného evolučného prístupu, ktorý popisoval, že ženy a muži majú rozdielne stratégie na získanie vplyvu. A tieto stratégie rovnako súvisia aj s sociálnymi rolami pripisovanými chlapcom a dievčatám v detstve. Výsledok priateľského a racionálneho či vodcovského prístupu môže byť rovnaký, rôznymi typmi stratégií sa dospieva k rôznym typom moci, čo odpovedá princípom uvedený v predošlých úsekoch (Aguinis, Simonsen, Pierce, 1998).

Náplň sociálnych rolí sa s priebehom času mení a s ňou sa menia aj očakávania spoločnosti (Guerro, Floyd, 2006). Ženy postupne nadobúdajú rovnocennejšie postavenie. Ženská rola preto nie je už spájaná iba s podradenosťou, ale ženám je umožnené dosiahnuť aj na vyššie mocenské pozície. Vo medzikultúrnej štúdií Fisher, Mosquera, Van Vianen, Manstead (2004) potvrdili, že ženy v západných krajinách, kde je ich sociálny status rovnejší mužom preukazujú viac mocenských emócií (hnev a pohrdanie). Hess, Adams, Kleck (2005) taktiež prichádzajú k záverom, že normatívne očakávanie sú viac ako genderom sprostredkované rozdielnou percepciou dominancie a afiliácie. Čiže napríklad, priateľské ženy, ktoré prejavia hnev sa môžu stretnúť s nesúhlasom spoločnosti, zatiaľ čo dominantným ženám je prisúdené „právo“ na prejavy hnevu. Dovidio a kol.(1988) uvádzajú ako sprostredkujúci faktor aj kompetentnosť vo výkone zadanej úlohy. Moc, status, alebo sociálne role sa teda javia ako lepšie prediktory individuálnych rozdielov v dominantných stratégiách ako pohlavie alebo gender (Carney, Hall, LeBeau, 2005; Guerrero, Floyd, 2006, Sagrestano, 1992).

S narušením tradičného rozdelenia moci sa celá situácia značne komplikuje, treba prihliadať na to, aký titul stojí na dverách danej osoby, do akej miery je táto osoba schopná spĺňať kompetencie s ním spojené. Opäť však nemôžeme opomenúť ani kontext a situačné faktory. Sagestrano, Christensen a Heavey (1998) prišli k záverom, že muži i ženy užívajú viac úsilia a mocenských pokusov, pokiaľ sa jedná o oblasť, v ktorej sami chcú dosiahnuť zmenu. To, že kontext a mnoho ďalších premenných značne variuje výskyt neverbálnych

prejavov dokazuje príklad dotyku. Henleyho hypotéza(1977) o tom, že muži sa zo svojej dominantnejšej pozície dotýkajú častejšie žien ako naopak je často diskutovaná i kritizovaná (Major, Schmidlin, Williams, 1990; Stier, Hall, 1984). Major, Schmidlin, Williams (1990) napríklad dokazujú, že gendrová asymetria sa preukázala iba v neosobných podmienkach, v prípade osobnejších pozdravov sa nevyskytovala. Rovnako zdôrazňujú rolu veku účastníkov, táto tendencia platí iba v prípade dospelých, u detí sa podobné závery nepotvrdili. Rozdiely v iniciácii dotyku boli zaznamenané aj naprieč rôznymi fázami vzťahy. Zdá sa, že u nezáväzných vzťahov a mladších dvojíc sú tými, kto začínajú dotyk prevažne muži. U manželských párov a vekovo starších túto rolu preberajú ženy (Guerrero, Andersen, 1994, Willis, Dodds, 1998).

Nesúrodú sumu výskumov zaoberajúcich sa rozdielmi v komunikácii sa podujali preskúmať Canary a Hause (1993). Výsledky ich metanalýzy podotýkajú, že priemerné rozdiely boli typicky veľmi malé, čítajúc iba 1 percento variancie a i tieto rozdiely sú moderovaná viacerými faktormi. Odlišnosti sú zakotvené najmä v interakčnom kontexte. Autori nepopierajú, že rozdiely v komunikácii mužov a žien existujú, ale prichádzajú s kritikou na prístupy k ich štúdiu. Podľa nich sú výskumy „kontaminované“ pohlavnými stereotypmi, správanie sa interpretuje automaticky na ich základe, sú podnetom pre hypotézy, ich užívanie vedie zároveň k ich uchovávaniu. Navyše veľa výskumov nerozlišuje medzi premennými pohlavie a gender. Za ďalší dôvod inkonzistencie považujú polarizáciu pohlaví. Jasná dištinkcia jedného a druhého pólu je podľa nich oveľa prehľadnejším a zároveň atraktívnejším konštruktom (Canary, Hause, 1993).

Otázkou ostáva aj to či existujú rozdiely v schopnosti neverbálne prejavy dekódovať. Rossip a Hall (2004) tvrdia , že gender je signifikantným prediktorom znalosti neverbálnych vodítok, čo je zase významné pre správnosť dekódovania. Prichádzajú k záverom, že ženy sa preukazujú ako presnejšie, keď príde na dekódovanie neverbálnych správ. Aj keď otázkou ostáva či môžeme tento rozdiel v schopnosti dekódovania pričítať čisto na úkor rozdielnej znalosti mužov a žien. Alternatívne riešenia (Ickes, Gesn, Graham, 2000) postulujú, že by sa mohlo jednať o rozdiely v motivácii. V oblasti medziľudských vzťahov sú ženy považovaná za tie „lepšie“, toto presvedčenie ich následne môže viesť aj k väčšiemu úsiliu o udržanie svojho postavenia. Iné štúdie naopak nevykazujú žiadny rozdiel medzi dekódovaciou schopnosťou mužov a žien (Dovidio, Ellyson, 1982).



Špecifickými sú podmienky v prípade dlhodobých partnerských vzťahov, o ktorých bude pojednané v úseku venované partnerskej neverbálnej komunikácii.

Ukazuje sa, že rozdiely v neverbálnych prejavoch dominancie determinuje viacero faktorov. Relevantnejší ako gender sa v tejto sfére javí status, kompetencia, situácia či motivácia.

## Partnerská dominancia

*„Moc a dominancia sú dôležitými aspektmi všetkých vzťahov, ale obzvlášť blízkych osobných vzťahov, pretože ľudia v blízkych vzťahoch sú na sebe závislí pri dosahovaní svojich cieľov.“ (Dunbar, Burgoon, 2005, s.208)*

Otázkou dominancie v partnerskom vzťahu sa vo svojej magisterskej práci venovala Habešová (2011). Podľa jej zistení sa súvislosť medzi dominanciou ako osobnostným rysom a subjektívnou partnerskou dominanciou preukázala iba u žien. Muži aj ženy vykazovali zhodu v subjektívnom hodnotení partnerskej dominancie, tzn. že partneri si boli vedomí mocenského rozloženia síl v ich vzťahu. Subjektívne vnímaná dominancia pozitívne korelovala s rozdielom v atraktivite žien a ich partnerov, tzn. atraktívnejšie ženy boli vo vzťahu dominantnejšie. Ako jedno z možných vysvetlení Habešová (2011) uvádza, že vyššia atraktivita dáva ženám prevahu nad ich partnermi, pretože pravdepodobnosť, že by ich partner opustil je nižšia a zároveň ich šance na získanie nového partnera vyššie. Partnerská dominancia žien je podľa jej výsledkov tvorená premennými súvisiacimi so statusom (atraktivita) a zdrojmi moci (vnímaná oddanosť partnera, vnímaná emocionálna stabilita partnera, vnímaná oddanosť ženy hodnotená partnerom). *„Znamená to teda, že ženy, ktoré vnímajú svojho partnera ako více oddaného v partnerství, méně emocionálně stabilního a které jsou partnerem vnímány jako méně oddané v partnerství, se vnímají jako dominantnější.“ (s. 85).*

Na mužskú dominanciu nemal vplyv ani jeden z faktorov súvisiacich so statusom (príjem, subjektívne hodnotená atraktivita, dosiahnutý stupeň vzdelania). Ako signifikatné sa u mužov ukázali nasledujúce zdroje moci: vnímaná oddanosť partnerky, vnímaná emocionálna stability partnerky, vnímaná fyzická zdatnosť partnerky (koreluje negatívne), hodnotenie mužovej emocionálnej stability. *„To znamená, že muži, kteří vnímají své partnerky jako více oddané, méně fyzicky zdatné a jako více emocionálně stabilní, se ve*

*vztahu hodnotí jako dominantnejší. Zároveň muži, kteří jsou partnerkami hodnoceni jako méně emocionálně stabilní, jsou ve vztahu více dominantní.*“ (s. 87).

V kvalitatívnej analýza sa Habešová (2011) zamerala na detekciu sfér dominancie u jednotlivých partnerov. „Z výsledků kvalitativní analýzy vyplývá, že existuje celkem 7 sfér dominance, na které má vliv zejména gender a motivace. Ženy mají zcela ve svých rukou oblast domácnosti a dominují také v plánování každodenních aktivit. Muži dominují v oblasti zajišťování technického vybavení domácnosti, hlavní slovo mají také v oblasti financí. Respondenti ve svých výpovědích nejčastěji uváděli sféru organizace volnočasových aktivit, na které se ženy i muži podílí spíše rovnoměrně.“(s. 57).

Partnerská spokojnosť sa ukázala ako najvyššia u párov s rovnomerným a stereotypným rozdelením dominancie (muž dominantný, žena submisívna). Na opačnom póle kontinua spokojnosti sa potom vyskytovali páry, kde žena bola dominantnejšou (Habešová, 2011). To je v zhode s výsledkami iných štúdií, kde sa ukázalo, že páry, kde je žena dominantná sú väčšou pravdepodobnosťou nešťastné (Gray-Little, Burks, 1983), zatiaľ, čo najspokojnejšími sú páry egalitárske (Guerro, Floyd, 2006; Gray-Little, Burks, 1983). Niektoré výskumy zase predkladajú hypotézu o najväčšej spokojnosti párov so stereotypným rozdelením, tzn. dominantnejším postavením mužov (Felmeo, 1994).

Výskumu dominancie v partnerských vzťahoch sa na Fakulte humanitných štúdií UK venovalo viacero záverečných prác, z tých rozoberajúcich konkrétne problematiku neverbálnej dominancie napr. bakalárske práce Průšová(2010), Šnedorfová (2010), Junková (2011). Výsledkom výskumných snáh, ktoré v tomto prostredí vznikajú je i model *dominantných stratégií*.

## **Model Průšová-Lindová**

Vychádzajúc z myšlienok Burgoon a Dunbar (2000) zostavili Lindová, Průšová a Klapilová (2012) teoretický model dominovania v partnerskom vzťahu a k nemu následne vytvorili i zoznam typických neverbálnych prejavov. Podľa tohto modelu existuje viacero prejavov dominancie a tými, kto dominujú nemusia nutne byť iba jedinci s vysokou mierou moci. Dominovanie nie je závislé na miere moci, môže ho uplatňovať ktokoľvek, rozdiel spočíva v spôsobe, ktorým sa praktikuje. A sú to práve partnerské vzťahy, kde je možné pozorovať uplatňovanie rôznych postupov v záujme získania kontroly nad zdrojmi.

Lindová a kol. (2012) nazývajú tieto odlišné vzorce správania *stratégiami dominovania*. Navrhnutý model obsahuje dve osy – vertikálnu (vysoká-nízka moc) a horizontálnu (asocialita-prosocialita). Prekrižení týchto osí vznikajú štyri typy stratégií dominovania: rešpektujúca (*respectful*), láskavá (*affectionate*), presadzujúca sa (*coercive*), ignorujúca (*ignoring*). Autorky vytvorili psychologické profily odpovedajúce každej zo spomínaných stratégií.

Charakteristika vinět	
<p><b>Silný asociálny typ</b></p> <p>Typ človeka (říkejme mu/jí AS) se silnou přirozenou autoritou. Svě(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 človeka (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 zdatilou 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 človeka (říkejme mu AL), který nevyjadřuje svou vůli otevřeně, přesto na ní trvá. Při rozhodování často nespolupracuje, neguje názory a návrhy partnera/ky či znepríjemňuje 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 človeka (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>

Obrázok 1 - Charakteristika vignet dominantných stratégií (Průšová, 2010, s. 17). Odpovedajúce kategórie z Lindová a kol(2012) – presadzujúca sa, silný asociálny typ; rešpektujúca, silný prosociálny typ; ignorujúca, slabý asociálny typ; láskavá, slabý prosociálny typ.

K týmto psychologickým charakteristikám následne vznikol súhrn typických neverbálnych prejavov. Zostavený bol prostredníctvom 33 respondentov vzdelaných v oblasti neverbálnej komunikácie (študenti/učitelia FHS UK), ktorým boli predstavené vignety (obrázok č.1) a zadaný otvorený dotazník obsahujúci 10 neverbálnych modalít (očný kontakt, úsmev, výraz tváre, gestá, postoj tela, pohyby, priestorové správanie, dotyk(seba a partnera), hlasový prejav a paraverbálne správanie). Úlohou respondentov bolo predstaviť si romantického partnera (bez špecifikácie pohlavia) uplatňujúceho jednu zo stratégií dominovania v typicky dominujúcej situácii a opísať neverbálne prejavy, ktoré by takejto osobe pripísali (Lindová, Průšová, Klapilová, 2012). Touto metódou bolo zozbieraných až 2000 výrokov, rozdelených do 40 obálok podľa modality a dominantnej stratégie. Následným krokom bola ich kategorizácia. Tá sprvu prebehla za pomoci skupiny študentov kurzu neverbálnej komunikácie, neznalých testovaného konceptu. Hodnotitelia boli rozdelení do dvojíc. Každá dvojica obdržala 4 alebo 8 obálok zahŕňajúcich všetky stratégie dominovania v 1-2 neverbálnych modalitách.ich úlohou bolo priradiť popísané správanie k názvom jednotlivých kategórií. Výskumníčky následne podľa potreby kategorizáciu modifikovali (napr. odstránenie zhodných pojmov, pomenovanie kategórií z literatúry, vylúčenie mylných tvrdení..). Ku každej neverbálnej kategórii boli priradené prejavy z jednotlivých stratégií čím bola zistená intenzita výskytu určitých prejavov pre stratégie dominovania. Celkovo sa javí, že pre stratégie dominovania sú charakterické určité neverbálne profily, i keď samostatné prejavy sa vyskytujú súčasne vo viacerých stratégiách. Počas dodatočnej obsahovej analýzy vyplynulo, že pri každej stratégii je možné označiť dve podstratégie – aktívnu a pasívnu. Pasívne sa vyznačujú nízkou expresívnosťou, málou mierou pohybu a fyzického kontaktu.

V nasledujúcich tabuľkách sú popísané neverbálne prejavy pre aktívne aj pasívne stratégie dominovania (Lindová, Průšová, Klapilová, 2012).

Obrázok 2 Neverbálne prejavy odpovedajúce jednotlivým stratégiám dominovania

<b>Stratégia dominancie</b>	<b>Rešpektujúca</b> (vysoká moc- vysoká prosocialita)
<b>Spoločné</b>	vzpriamené a uvoľnené držanie tela, stredne hlasný, ale výrazne

<i>charakteristiky</i>	modulovaný hlas, pevný a výrazný, ale príjemný
<i>Podstratégia - Aktívna</i>	dlhý očný kontakt, priamy a príjemný; viditeľný úsmev; vysoká miera expresivity, časté výrazy tváre spájané so záujmom a radosťou; viditeľné, ale prirodzené gestá; značne pohyblivý/á a efektívnymi a prirodzenými pohybmi; často vstupuje do priestoru partnera; dotýka sa partnera pevne a expresívne ale jemne; často hovorí
<i>Podstratégia - Pasívna</i>	vyrovnaný očný kontakt; častý prirodzený úsmev; pokojný alebo spokojný výraz tváre; pokojné, prirodzené pohyby; rešpektuje priestor partnera; dotýka sa ho jemne a príjemne; pozorne počúva, čo partner hovorí

<i>Stratégia dominancie</i>	<b>Presadzujúca sa</b> (vysoká moc – nízka prosocialita)
<i>Spoločné charakteristiky</i>	Silné, rýchle a viditeľné gestá, často s negatívnym obsahom (agresívne); vzpriamené držanie tela, niekedy napäté; vstupuje do priestoru partnera a ochraňuje si svoj vlastný; hlasný, pevný a expresívny hlas; monopolizuje konverzáciu, ignoruje partnera a prerušuje jeho reč
<i>Podstratégia - Aktívna</i>	Dlhé a časté pohľady do očí partnera, niekedy sa jeho/jej pohľad stáva prenikavým; falošné alebo nepríjemné úsmevy; prejavy napätia, rozhodnosti, hnevu, agresie; rýchle pohyby bez dobrej kontroly; v extrémnych prípadoch pevné a agresívne dotyky
<i>Podstratégi – Pasívna</i>	Málokedy sa usmieva alebo navodzuje očný kontakt; veľmi neexpresívny; kontrolované a pevné pohyby; výnimočné dotyky, v prípade, že sa vyskytujú sú chladnými

<i>Stratégia dominancie</i>	<b>Láskavá</b> (nízka moc- vysoká prosocialita)
<i>Spoločné charakteristiky</i>	Neexistujú spoločné charakteristiky pre aktívnu a pasívnu podkategóriu
<i>Podstratégia - Aktívna</i>	Dlhý, prenikavý pohľad; častý a dlhý úsmev, ktorý môže byť prirodzený, ale aj falošný; spokojný výraz tváre; dynamické gestá s afiliatívnym významom; voľné alebo vzpriamené držanie tela; neisté a nervózne pohyby; často vstupuje do priestoru partnera a má rád ak partner činí to isté; často sa dotýka partnera; tichý a príjemný hlas; rád počúva aj hovorí
<i>Podstratégia - Pasívna</i>	Odvracia pohľad; jemne sa usmieva alebo má smutný výraz; skromné, pokojné a občasné gestá; zhrbené a ztuhnuté telo; málo pohybov; udržiava vzdialenosť od partnera; tichý a nediferencovaný hlas; málokedy hovorí, ale rád počúva

<b>Stratégia dominancie</b>	<b>Ignorujúca</b> (nízka moc – nízka prosocialita)
<b>Spoločné charakteristiky</b>	Neexistujú spoločné charakteristiky pre aktívnu a pasívnu podkategóriu
<b>Podstratégia - Aktívna</b>	Vyhýba sa očnému kontaktu; neprirodzený a falošný úsmev; niekedy zosmiešňuje partnera; niekedy používa falošné výrazy na predstieranie zúfalstva; pravé výrazy znechutenia; silné a výrazné gestá, ale taktiež môžu byť falošné, príležitostne nedospelé a jednoduché; napäté a tuhé držanie tela; neprirodzené pohyby; ochraňuje svoj priestor, ale vstupuje do priestoru partnera; dotýka sa pevne a nepríjemne; veľmi málo hovorí
<b>Podstratégia - Pasívna</b>	Mierny a neistý pohľad; jemný a neprirodzený úsmev; výrazne neexpresívny/á; často napätý/á; občasné a mdlé gestá, preukazuje nervozitu; pomalé a mdlé pohyby; málokedy sa dotýka, jemne; málokedy hovorí, má tichý hlas

Autorky navrhujú, že rolu v tom, akú stratégiu dominovania jednotliviec uplatní zohráva jeho osobnosť, zdroje moci, ale i situácia a aktuálna motivácia. Zatiaľ čo osobnostné dispozície sú relatívne stále, zdroje moci sa sú autorkami považované charakteristiku premenlivejšou. Ak nie v rámci jedného vzťahu, tak v rámci odlišných partnerstiev. Pravdepodobnejšími sa preto javia zmeny medzi nízkou a vysokou úrovňou moci ako tie medzi vysokou a nízkou prosocialitou. Uplatnenie stratégie dominovanie ešte neznamená, že daná osoba je vo vzťahu dominantná, opäť záleží na situácii a reakcii partnera na takýto typ správania. Inovácia a prínos tohto výskumu spočíva najmä v zohľadnení aj nepriamych dominantných stratégií ako vytvorení pasívnych a aktívnych podkategórií, ktoré môžu reprezentovať potencionálne vysvetlenie nesúrodosti až protichodnosti záverov iných výskumov venujúcich sa neverbálnym prejavom dominancie.

### **Neverbálna komunikácia v partnerských vzťahoch v situáciách konfliktu**

Neverbálna komunikácia v manželstve a jej štúdium vyvolávajú v posledných rokoch rozsiahly výskumný záujem. Ich výstupy pomáhajú porozumieť problémom jednotlivých párov. V tomto kontexte sa pole záujmu sústredilo najmä na dve oblasti: ; 1. Neverbálna komunikácia ako indikátor afektívnej atmosféry v blízkych vzťahoch v situácii riešenia aktuálnych problémov; 2. Správnosť a nepochopenie neverbálnych signálov v manželstve (Noller,1992).



V realizovanom výskume predpokladáme, že dominantné stratégie sa s vyššou frekvenciou a v amplifikovanej podobe vyskytujú v situáciách konfliktu medzi partnermi. Interpersonálny konflikt je jednou z foriem ľudskej komunikácie. U intímnych partnerov, vzhľadom na emocionálnu povahu vzťahu, predstavuje konflikt niečo odlišné ako len riešenie špecifického problému. Konflikty medzi intímnymi partnermi sú emotívne nabitými udalosťami, čo je zobrazené nielen vo verbálnom, ale i neverbálnom jazyku aktérov. Konflikty sú prirodzenou súčasťou vzťahu, vo svojej patologickej podobe však zároveň predstavujú jeho ohrozenie. Preto je dôležité im lepšie a dôkladnejšie porozumieť (Cahn, 1990).

Cahn (1990) spomína nasledujúce psychologické premenné, ktoré stoja za deštruktívnymi partnerskými konfliktami: romantická zainteresovanosť (vášeň), nespokojnosť vo vzťahu, gendrové a pohlavné rozdiely v percepcii a interpretácii, osobnosť (štýly riešenia konfliktov), sociálny kontext (fáza manželstva, nízka rodinná sila, rozdiely v moci, kultúrne rozdiely).

Noller a Gallois (1986), ktorí sa vo svojom výskume venovali neverbálnym prejavom u manželských párov, zistili, že používané neverbálne prejavy sa líšia podľa typu správy, ktorá je predávaná. Pre negatívne zdelenie bolo častejšie používané mračenie a zvrátené obočie. Pre pozitívne reakcie to bol otvorený a uzavretý úsmev, zdvihnutie obočia a naklonenie sa. Neutrálne správy nemali žiadne výraznejšie zastúpené prvky. Jasne bol zaznamenaný rozdiel v prejavoch mužov a žien. Pre pozitívne správy ženy používali viac otvorený, zatvorený úsmev, naklonenie hlavy, hlava smerujúca dolu, pričom u mužov sa viac vyskytovalo zdvihnutie obočia, blikanie obočím, hlava smerujúca dohora. U negatívnych správ bolo pre ženy príznačnejšie mračenie sa a pre mužov zdvíhanie obočia. Z toho môžeme usudzovať, že ženy jasnejšie rozlišovali medzi negatívnymi a pozitívnymi správami. Muži používali pre oba typy správ zdvihnutie obočia, pričom ženy signalizovali afektívne zafarbenie správy prostredníctvom typickejších prejavov – úsmev pre pozitívne, mračenie sa pre negatívne. Rozdiely boli pozorovateľné aj medzi jedincami zo spokojných manželstiev a nespokojných a medzi dobrými a zlými komunikátormi. V podmienkach prirodzenej komunikácie bola zaznamenaná tendencia žien používať viac neverbálnych prejavov ako ich manželia a to najmä natočenie k partnerovi, otvorený úsmev, vyvalenie očí a gest spojených s rečou. Taktiež sa ženy prejavovali ako neverbálne aktívnejšie v situácii naslúchania. V celkovom merítku v prirodzených podmienkach

neboli rozdiely medzi neverbálnymi prejavmi mužov a žien až také markantné (Noller, 1982). Zaujímavým zistením je, že negatívne správy preukazovali najväčšiu konzistenciu vo vokálnom kanály, tzn. negatívne správy niekedy obsahujú aj prejavy ako neutrálne slová či úsmev, negatívny nádych im môže dodávať sprievod negatívneho tónu hlasu. Preto je nevyhnutné hľadiť na celkový prejav, štúdium separovaných znakov môže viesť ku konfúzii. Viac ako 60% variácie v očnom kontakte bolo v manželskom kontexte pričítané individuálnym rozdielom. Ten kto sa viac pozeral, keď hovoril, viac udržiaval očný kontakt aj počas toho, čo počúval. Rovnaký rozdiel platil aj pre páry – čím viac sa jeden pozeral počas toho ako rozprával, tým väčšej vizuálnej odozvy sa mu dostávalo od partnera, ktorý bol v role poslucháča. Táto tendencia k prispôbeniu sa partnerovmu očnému kontaktu bola narušená u párov s problémami (Noller, 1982).

Burrell a Fitzpatrick (1990) vychádzajú z toho, že medzi partnermi vzniká prostredníctvom spoločnej minulosti, prítomnosti a budúcnosti tzv. zdieľaná realita. Rozlišujú tri typy manželstiev :

1. Tradicionálne – konvenčné hodnoty, vzájomná závislosť, neasertívne komunikácia, vyhýbanie sa konfliktom
2. Nezávislé – nekonvenčné hodnoty, zdieľanie a vzájomná spoločnosť, ale oddelené fyzické priestory, v konfliktoch sa radšej angažujú ako by sa im vyhýbali
3. Separované – konvenčné v otázkach rodiny a manželstva, ale preferujú individuálnu slobodu pred udržiavaním vzťahu; asertívna komunikácia, ale vyhýbanie sa konfliktom

Tieto typy následne predikujú manželské schémy, tzn. akým spôsobom páry spracovávajú a ukladajú informácie. Definovanie manželstva takýmto spôsobom určuje pôvod, smer, intenzitu a eventuálne výsledky konfliktov. Tak napríklad nezávislé manželstvá tolerujúce konflikt, mu v manželstve prikladajú signifikantný význam v záujme udržiavania spokojnosti. Naopak tradicionálne páry, ktoré sa konfliktom vyhýbajú, pretože ho považujú za niečo nezdravé a problémové.

Newton a Burgoon (1990) požiadali 50 párov, aby zo zoznamu typických oblastí partnerských nezhôd vybrali tie, reflektujúce ich súčasné nevyriešené problémy a následne túto konfliktnú situáciu v 15 minútach prehrali. Analyzované boli verbálne i neverbálne prejavy partnerov a ich vzájomná korelácia v snahe odhaliť komplexné konfliktné



stratégie. . Takýmto spôsobom vzniklo 6 nasledujúcich stratégií zahŕňajúcich ako verbálne, tak i neverbálne prejavy.

1. Validácia obsahu - zhoda, opis, vysvetľovanie, sumarizácia, riešenie problému, pozitívne hľadanie informácii – uvoľnený postoj, časté self- adaptory, jemný, pomalý tón hlasu, nízka fluencia, nižší, hlbší hlas
2. Znehodnocovanie obsahu – nezhoda, opravovanie druhého, preháňanie, pseudo- prispôsobenie – časté, živé gestá, občasný pohyb, málo postojovej relaxácie, naklonenie dopredu, hlasný tón hlasu, kývanie hlavou, verbálna fluencia, vysoký tón hlasu
3. Podpora – povzbudzovanie druhého, zdôrazňovanie spoločného, akceptácia zodpovednosti, komplimenty, ústupky – priama orientácia, expresívnosť, fyzické zapojenie a kooperácia, vokálne zapojenie a submisívnosť
4. Obviňovanie – obviňovanie, kritika druhého, nadradenosť, žartovanie na úkor druhého, dávanie rád, zastrasovanie, negatívne hľadanie informácii – nepriama orientácia, časté, živé gestá, občasný pohyb, kývanie hlavou, ostrý tón hlasu, verbálna fluencia, vokálna dominancia, vysoká výška hlasu
5. Sebaotvrdzovanie – potvrdzovanie, propagovanie samého seba, dávanie príkladov, tvrdohlavosť, vyslovovanie prianí a potrieb – časté, živé gestá, málo pohybu, nepravidelné self-adaptory, časté object- adaptory, hlasný tón hlasu, málo vokálneho zainteresovanie, vokálna dominancia
6. Sebaobrana – ospravedlňovania, popieranie, seba-vyšetrovanie – náhodný pohyb

V súhrne sa validácia obsahu spájala s uvoľneným postojom a vokálnymi vzorcami, ale taktiež s náznakmi úzkosti ( neplynulosť a self-adaptory), ktoré môžu vyplývať zo snahy zaujať diplomatickú a nekonfrontačnú pozíciu. Podpora sa spája s expresívnosťou, spoluprácou a submisívnosťou. Naopak negatívne verbálne stratégie ( znevažovanie obsahu, obviňovanie a sebaotvrdzovanie) sa spájajú s vyššou aktiváciou, dominanciou a agresívnosťou, napätím a negatívnym nabudením. Muži a ženy sa prejavovali rozdielnymi vzorcami. Ženy používali viac verbálneho znevažovania obsahu a obviňovaní ofenzívneho charakteru, podporovaných neverbálne dominantným tónom hlasu. Zdá sa však, že táto ženská asertivita/agresívnosť môže byť kompenzovaná inými prejavmi vyjadrujúcimi záujem, otvorenosť, vrúcnosť a podobnosť, ako sú živé gestá, expresívnosť

výrazu tváre, naklonenie dopredu, väčšie fyzické aj vokálne zainteresovanie. Muži všeobecne užívali viac seba-potvrdzovania, boli menej fyzicky a vokálne zainteresovaní do diskusie. Taktiež sa u nich vyskytovalo viac náhodných pohybov, postojovej relaxácie, hlasného tónu hlasu, hlbšej výšky hlasu (Newton, Burgoon, 1990).

Feeney, Noller, Sheehan a Peterson (1999) upozorňujú na rolu, ktorú zohráva špecifický typ konfliktu. Vo svojom výskume zadali párom dva rozdielne typy úloh. Prvá problematická situácia sa dotýkala situácie s konkrétnym cieľom (presadzovanie si inej voľno časovej aktivity v rámci času, ktorý mali partneri pôvodne tráviť spoločne) a situáciu týkajúcu sa blízkosti a vzdialenosti vo vzťahu (probandi boli inštruovaní k chladnému a odmeranému správaniu). Výsledky ukázali, že šťastné i nešťastné páry vykazujú v prvom type situácie rovnaké vzorce neverbálneho správania. V druhom dizajne sa správanie odlišovalo a to tak, že menej šťastné dvojice vykazovali viacero prejavov vyhýbania sa (fyzické vzdďalovanie sa, problémy s nadväzovaním očného kontaktu). Tieto negatívne prejavy môžu následne zabraňovať úspešnému vyriešeniu konfliktnej situácie. Následne boli partneri požiadaní, aby sa pokúsili o obnovenie blízkosti, v tejto situácii manželia z šťastných párov používali väčšie množstvo pozitívnych dotykov. Vo svojej druhej štúdii sa Feeney, Noller, Sheehan a Peterson (1999) venujú ďalšiemu aspektu konfliktov, konkrétne často vyskytujúcejmu sa vzorcu požiadavka – unikanie (*demand-withdraw*), kde jeden partner tlačí druhého do diskusie, zatiaľ čo ten druhý sa z nej snaží uniknúť. Páry diskutovali tému, ktorá bola buď primárne oblasťou záujmu manželky resp. manžela. U mužov sa prejavilo unikanie neverbálnym správaním typu nízkeho zapojenie ako nedostatok očného kontaktu, hlava smerujúca dolu a otočenie hlavou. Ženy taktiež používali viacej prejav s hlavou smerujúcou dole v prípade vlastnej témy. Počas diskusie vlastnej témy používali ženy viacero otvorených gest a očného kontaktu. U spokojných párov sa viacero otvorených gest vyskytovalo u žien aj v prípade témy partnera, čo by mohlo naznačovať väčšiu ochotu riešiť daný problém.

Noller (1980) skúmal schopnosť partnerov kódovať a dekódovať zdelenia manželských párov. Jeden z partnerov mal za úlohu predviesť reakciu pozitívneho, negatívneho alebo neutrálneho charakteru. Zadanie pre partnera spočívalo v dekódovaní o aký typ správy sa jednalo. Celkovo boli ženy lepšie v kódovaní správ, obzvlášť tých pozitívnych. Čo však môže indikovať lepšiu ženskú schopnosť v hraných situáciách. Výsledky ukázali najmä rozdiel medzi vzťahmi spokojnými a problémovými. Partneri

z problematických manželstiev robili viac dekodovacích, v prípade mužov aj kódovacích, chýb. Ďalšia analýza pritom dokázala, že v prípade posudzovania cudzích osôb dosahovali partneri z problematických vzťahov lepšie výsledky. Tzn. tieto osoby majú lepšie dekodovacie schopnosti ako uplatňujú v rámci svojho vzťahu (Noller, 1981).

### Neverbálne prejavy z perspektívy aktérov komunikácie

Obvykle výskumný dizajn spočíva v pozorovaní dvojíc počas riešenia určitej problematickej situácie a následnom schématickom kódovaní nahrávky zo strany nezainteresovaných osôb. Týmto spôsobom získame informácie o frekvencii a sekvenčných vzorcoch prejavov, no chýba nám informácia o kognitívnych a emotívnych reakciách dvojice (Noller, 1987). V snahe lepšie pochopiť prebiehajúce procesy Noller (1987) kladie väčší dôraz na autentickosť situácie (v kontraste s umelo zadávanými úlohami) a taktiež na perspektívu aktérov (v kontraste s čisto objektívnym pozorovaním hodnotiteľov). Tento prístup má ambície obohatiť predošlé výstupy o dáta reflektujúce kontext i percepciu účastníkov interakcie.

Gottman a Levenson (1985) vo svojom výskume pozorovali fyziologickú aktivitu počas reálnej situácie a taktiež počas toho ako probandi spätne pozorovali svoje správanie v situácii manželského konfliktu na videozázname. Vychádzajúc z toho, že emotívna odozva zahŕňa i fyziologickú reakciu objavili, že v dvoch popisovaných situáciách bolo možné pozorovať podobné fyziologické odozvy. Toto zistenie podporuje predpoklad, že osoby zainteresované majú adekvátnejšie pochopenie kontextu a emocionálneho náboja situácie. Taktiež v sfére dekodovania neverbálneho správania partnera bolo zistené, že partneri zo spokojných manželstiev sú schopní dekodovanie správania manželiek adekvátnejšie ako neznámi (Gottman, Porterfield, 1981).

*„Prehrávanie videozáznamu v sebe nesie obrovský potenciál ako cesta k štúdiu perspektív jednotlivých členov rodiny vzhľadom k danej interakcii, radšej než by malo ich správanie byť interpretované outsidersmi, ktorí nemajú rovnakú úroveň emocionálneho zapojenia ani rovnakú vzťahovú históriu ako členovia rodiny (Noller, 1987, s.36).“*

Nízka úroveň porozumenia a zhody u párov s problémami naznačujú potrebu trénovať tieto schopnosti. Tento tréning by mal byť vedený v páre, pretože ako sa javí, páry majú viac

komunikačných schopností, ako prejavujú so súčasným partnerom. Noller, (1987) zdôrazňuje, že použitie videa je jednou z metód ako týmto párom pomôcť lepši pochopiť význam ich správania.

## **PRAKTICKÁ ČASŤ**

### **Téma a ciele práce**

V praktickej časti svojej práce sa budem venovať téme Neverbálnych prejavov dominancie v partnerskej interakcii. V minulosti bolo FHS UK publikovaných viacero záverečných prác venovaných tejto problematike. Úlohou môjho projektu bude z časti na ne nadviazať, zároveň sa však pokúsim problém osvetliť z nového zorného uhlu. Zatiaľ čo práce P. Šnedorfovej (2010) a M. Junkovej (2011) vychádzajú primárne z modelu dominancie Průšovej a Lindovej (Průšová, 2010) a snažia sa o jeho overenie, zámerom môjho výskumu bude odhaliť rôznorodosť prejavov bez vopred určených kategórií. Vo svojom výskume budem pracovať s definíciou dominancie ako behaviorálneho prejavu, prostredníctvom, ktorého sa uplatňuje moc v konkrétnej interakcii (Dunbar, Burgoon, 2000). Budem vychádzať z predpokladu unikátnej zdieľanej reality (Burrell, Fitzpatrick, 1990), ktorá sa medzi partnermi utvára ako aj vlastného potenciálu dvojice hodnotiť zachytávať a interpretovať jednotlivé komunikačné prvky a signály (Noller, 1987). Cieľom

výskumu bude zistiť aké neverbálne prejavy označujú partneri v situácii konfliktu ako dominantné u seba a u partnera a následne konfrontovať toto subjektívne hodnotenie s predošlými modelmi a závermi štúdií uvedenými v teoretickej časti tejto práce.

Teoretické štúdie obvykle pozorujú obdobné prejavy (očný kontakt, úsmev, dotyky, expresivita..) čerpajúc inšpiráciu z predošlých výskumov. Vzniká tým, reťazec prepojených bádání, venujúci sa rovnakým prejavom. Vo svojom výskume by som sa chcela zistiť na aké prejavy sa vo svojom hodnotení zameriavajú laici, ktoré neverbálne modalities si všimajú najviac, ktoré konkrétne prejavy popisujú a taktiež či existuje podobnosť s kategóriami sledovanými vo výskumných štúdiách neverbálnej komunikácie.

*O1: Aké neverbálne prejavy označujú laici/členovia partnerských dvojíc vo svojej vlastnej interakcii ako dominantné?*

V teoretických kruhoch sa stále viac začína zdôrazňovať hypotéza, že dominancia nie je tvorená iba prejavmi asociálneho charakteru (Burgoon, Johnson, Koch, 1998) ani výhradne výrazne expresívnymi prejavmi ((Lindová, Průšová, Klapilová, 2012). Otázkou je či členovia páru rovnako vnímajú prejavy dominancie vystavané napr. na dobrej sociálnej zdatnosti. V záujme hľadania odpovede na túto otázku je dôležité zistiť aká je percepcia daných prejavov u samotných aktérov. Chcela by som sa teda pokúsiť odhaliť aké významy popísaným prejavom pripisujú členovia páru, prečo sa im javia ako dominantné, ako si ich vysvetľujú, ako na nich pôsobia.

*O2: Na základe akých atribútov vyhodnocujú členovia partnerských dvojíc konkrétne neverbálne prejavy ako dominantné?*

## **Výskumná metóda**

Pre svoj výskum som zvolila kvalitatívny dizajn a to z viacerých dôvod. Za prvé bude mojim zámerom odhaliť, čo najväčšiu rozmanitosť prejavov dominancie vyskytujúcich sa v reálnej interakcii. Kvalitatívnu metódu som zvolila aj z toho dôvodu, že sa snažím nazrieť na pomerne preberanú tému iným pohľadom. Dúfam, že zvolený postup mi umožní detailnejšie preskúmanie veľkého množstva neverbálnych prejavov dominancie, ktoré môžu byť kvantitatívnym štúdiom najvýznamnejším prejavov prehliadané.

U dlhodobých vzťahov vystupuje ako dôležitá premenná spoločná história páru. Táto skutočnosť činí zo samotných aktérov partnerskej interakcie veľmi skúsených pozorovateľov prejavov toho druhého. Zároveň ako už bolo spomínané neverbálna komunikácia môže byť často neuvedomovanou a nie tak výraznou komponentou interakcie. Sú to skôr slová, ktoré nám utkvievajú v pamäti ako gestá či postoje. Preto pre uľahčenie a sprítomnenie bude partnerom umožnené čítať prejavy priamo zo vyhotoveného záznamu jednej konkrétnej interakcie.

Pri výbere konkrétnych výskumných metód som sa snažila vychádzať z požiadaviek autenticity a zohľadnenia perspektívy účastníkov interakcie (Noller, 1987). Probandi boli požiadaní, aby prehrali situáciu z reálneho života a následne sami určili, ktoré prejavy hodnotia ako dominantné. Zber dát bol realizovaný v rámci rozsiahlejšieho výskumného dizajnu, ktorý pre objasnenie celkového kontextu uvedený nižšie. Pre mňa kľúčovou bude scénka spornej situácie a jej spätná analýza.

### **Výber a popis skúmaný osôb**

Kritériami výberu respondentov bol vek partnerov v rozmedzí od 20 do 40 rokov, neprítomnosť psychologických patológií, dĺžka vzájomného vzťahu minimálne 9 mesiacov (mimo fáze zamilovanosti), spoločne zdieľaná domácnosť partnerov. Výber účastníkov bol oportunný, prípadne prostredníctvom techniky snehovej gule. Časť účastníkov bola oslovená aj prostredníctvom sociálnych sietí, v tomto prípade šlo o samovýber. Účasť na výskume bola odmenená čiastkou 200 Kč/osoba.

Výsledná výskumná vzorka, použitá pre môj výskum pozostávala, z 15 dlhodobých heterosexuálnych partnerských dvojíc. Vek účastníkov sa pohyboval v rozmedzí od 21 do 30 rokov. Priemerný vek účastníkov bol 24 rokov. Priemerná dĺžka vzťahu bola 2,8 roka. 43 % zúčastnených bolo vysokoškolsky vzdelaných, 43 % malo ukončené vzdelanie stredoškolské, 8% absolvovalo pomaturitné štúdium, 4% bolo vyučených s maturitou. Medzi respondentmi boli zastúpení študenti(14) aj pracujúci (16), 4 opýtaní zastávali obe spomínané role.

### **Priebeh výskumu a použité metódy**

Zber dát bol realizovaný v rámci rozsiahlejšieho výskumného dizajnu. Prebiehal pod vedením Bc. Denisy Průšovej, ktorá dáta využila pre účel realizácie svojej diplomovej práce. Výskum bol realizovaný v období od februára do júna 2013 v priestoroch laboratória Pedagogickej Fakulty UK. Celkový dizajn zahŕňal tri rôznorodé formy zberu dát – pološtruktúrovaný rozhovor, dotazníky a 2 interaktívne situácie. Samotnému výskumu predchádzal predvýskum realizovaný na dvoch partnerských dvojiciach. Trvanie jedného stretnutia bolo približne 2 hodiny.

### **Popis priebehu**

V úvode prišlo k vzájomnému predstaveniu, oboznámeniu osôb s cieľmi výskumu a približnou osnovou jeho priebehu. Zisťovaná bola taktiež motivácia k účasti na výskume. Nasledovala fáza, v ktorej bola dvojica rozdelená do dvoch rozdielnych miestností. Úlohou každého partnera bolo zoradenie 8 obrázkov podľa preferencie. Potom bola administrovaná prvá sada dotazníkov ICL (matka, otec) a dotazník zisťujúci základné sociodemografické údaje. Po dokončení bola dvojici zadaná zdieľaná úloha – dohodnúť sa na spoločnom riešení zoradenia obrázkov a následne ich ohodnotiť i finančne. Po splnení tejto úlohy bola páru navrhnutá krátka prestávka. Po nej prišla na rad druhá scénka, prehratie spornej situácie z poslednej doby, sprevádzaná dodatočnou reflexiou situácie a snahou o prerámanie prípadnej negatívnej atmosféry prostredníctvom dotazu na spoločný príjemný zážitok. Dvojica bola opätovne rozdelená do dvoch miestností. V tomto prípade bola každému členovi zadaná rozdielna úloha – analýza videonahrávky, s cieľom detekovať prejavy dominancie u seba i partnera, spolu s hodnotením typov dominantných stratégií v jednom prípade a dotazník ICL pre vlastnú osobu a ostatná séria dotazníkov. Neskôr si účastníci úlohy vymenili. Posledná časť spočívala v spätnej reflexii a prípadných otázkach probandov.

### **Použité metódy**

V nasledujúcej pasáži uvádzam stručný prehľad a popis použitých metód spomínaných v opise výskumu.

#### Dotazníky

*ICL Leary* – zisťovanie miery sociálnej dominancie a submisivity v rodine (u oboch rodičov) a seba hodnotenie

*Dotazník zisťujúci základné sociodemografické údaje*

*Spanier – miera spokojnosť vo vzťahu*

*Sexual Relationship Power Scale – Pulerwitz*

*Dotazník zameraný na sexuálny život páru*

*Otázky na formy a typy antikoncepcie – v čase zoznámenia s partnerom a v súčasnosti*

*Záznamový arch sprevádzajúci spätnú analýzu videa – obsahuje deskripciu zadania úlohy pre respondenta, stručnú definíciu dominancie, prehľad možných neverbálnych prejavov a tabuľku zahŕňajúcu nasledujúce kategórie – čas výskytu prejavu; osoba u ktorej bol prejav zaznamenaný; popis prejavu a prečo sa daný prejav javí ako dominantný. Pre lepšiu ilustráciu je záznamový arch uvedený v prílohe.*

*Priradenie sa k typom dominantov podľa modelu Prušová- Lindová – popis jednotlivých typov dominantov – úlohou respondenta je priradiť seba a partnera k typu najviac korešpondujúcemu s ich osobou*

### Interaktívne situácie

1. Radenie obrázkov – štandardná situácia, ktorej zámerom bolo vyvolať snahu o presadenie svojich vlastných záujmov a tým pádom aj uplatnenie dominantných stratégií. Obom členom páru osamote bolo prezentovaných 8 obrázkov znázorňujúcich rôzne aktivity/resp. hodnoty. Úlohou bolo priradiť im číselnú hodnotu (1-8) podľa dôležitosti (1-najdôležitejšie, 8 najmenej dôležité). V druhej časti boli páry požiadané, aby dospeli k spoločnému riešeniu tejto situácie. Partneri boli ponechaní v miestnosti bez prítomnosti tretej osoby. Pred nimi bola umiestnená videokamera, ktorá celú aktivitu nahrávala. Aktivita nebola časovo ohraničená. So zámerom zapojenia viacerých neverbálnych premenných boli partneri v tejto situácii požiadaní, aby úlohu riešili v stoji a obrázky pripínali na sieť umiestnenú pred videokamerou. Medzi prvou a druhou fázou bola umiestnená iná situácia(distraktor). Posledná časť úlohy spočívala spoločnom v rozhodnutí o tom, akú finančnú čiastku by páry investovali. Pár obdržal obálku s falošným papierovými bankovkami, ktoré následne vkladali do obálok k obrázkom pripnutým na sieti. Výsledné počty aj radenie partneri zapísali na samostatný papier.
2. Scénka spornej situácie – Samotnej scénke predchádzala príprava (fáza zahrievania) v podobe rozhovoru s výskumníčkou. Jej snahou bolo spoločne odhaliť a sprítomniť



problematickú situáciu, ktorá sa odohrala v nedávnej dobe. Najskôr dvojica situáciu opísala slovné. Potom prišlo k jej opakovanému prehraniu. Partneri boli vyzvaní, aby sa do situácie vcítili, čo najviac, boli situovaní do pozícií, v ktorých sa nachádzali v dobe jej odohrania, prípadne používali rekvizity simulujúce reálne vyskytujúce sa objekty. Prvá časť situácie prebiehala pod vedením výskumníčky, v druhej bolo ponechaná väčšia voľnosť v rukách samotných účastníkov. Výskumníčka zasahovala v prípade potreby stimulácie alebo naopak upokojenia deju udalostí. Scénku sprevádzala spätná reflexia pocitov ako aj toho, nakoľko bola situácia podobná tej reálnej a kto v nej bol dominantnejším. Celý priebeh bol opäť zaznamenaný na videokameru. Na scénku nadväzovalo ďalšie zadanie – spätná analýza vzniknutej videonahrávky. Obaja členovia páru v nej mali možnosť osamote zhliadnúť práve prebehnutú situáciu ešte raz na obrazovke počítača. Mali možnosť nahrávku sami ovládať, kedykoľvek ju zastaviť prípadne vrátiť späť. Svoje pozorovanie zaznamenávali na sprievodný záznamový arch.

### Etické otázky výskumu

Účasť na výskume bola dobrovoľná. Všetky zúčastnené osoby podpísali informovaný súhlas o účasti na výskume, v rámci ktorého boli zároveň vyrozumené o tom, že dva spomínané úseky budú nahrávané na video. Ďalšie spracovanie dát podliehalo zásade anonymity, jednotlivým párom boli priradené číselné kódy.

### Analýza dát

Celkovo respondenti zaznamenali na záznamové archy 124 prejavov dominancie, z toho niektoré prejavy boli uvedené v odpovedi na otázku *Prečo sa vám daný prejav javí ako dominantný?*, pokiaľ boli zapísané v podobe prostého opisu znaku, boli zaradené do výčtu prejavov. V dvoch prípadoch boli uvedené prejavy popísané ako nedominantné („*pohled přímo do očí*“ – „*nejeví se mi ani jako dominance, sledování toho, co říká druhý*“, „*zhoupnutí rukou*“ – „*zmatení- antidominantní*“), tieto prejavy boli z následnej analýzy vylúčené.

Muži označili dokopy 58 prejavov (31 o ženách a 27 o sebe) a ženy 67 prejavov (34 o mužoch a 33 o sebe).

## Neverbálne prejavy identifikované ako dominantné

Získané popisy prejavov boli rozdelené pre prehľadnosť do kategórií podľa modalít výskytu.

Tabuľka 1 Počet popísaných neverbálnych prejavov pre jednotlivé modality

Modalita neverbálneho prejavu	Počet popísaných prejavov
Gestá	37
Výrazy tváre	20
Postoj	19
Pohľad	16
Pohyby hlavou	11
Pohyby telom	8
Tón hlasu	6
Telesný kontakt	2
Oblečenie	1

Pokiaľ bolo možné, boli na základe kritéria podobnosti v rámci jednotlivých modalít vytvorené podkategórie. V nasledujúcej pasáži uvádzam modalities, podkategórie aj ilustračné príklady prejavov, ktoré dotazovaní označili ako dominantné.

### Gestá

Pohyby ramien – „*zvedání ramen, krčení rameny, krčení rameny*“

Gesta rukama – „*používání gestikulace, gesta rukama, rukou „pojd“ , moje výrazné gesto rukou, opět ruka(ale není tak u hlavy, pa není po tlakem..), častá gesta rukou*“

Prsty – „*připravení ukazováček, zdvižený prst, točení s prsty ,hraní si s prsty, počítání na prstech, ukazování prstem*“

Poloha rúk - „*ruce překřížené na prsou, zvednutá ruka, ruce na kolena*“

Dynamika - „*hození rukama, rozhození rukama, rukou od hlavy, rozhazování rukou ,agresivní gestikulace, máchání rukou, mávnutí rukou, partner zvedl levou ruku, pohyb rukou vpřed , pohyb rukou s hrnečkem směrem ke mně, pohyb rukou vpřed*“

Predmety – „*hraje si s něčím v rukou, ukazuje mi, že má hrneček podepsaný*“

### Výraz tváre

Úsmev – „*zasmání, milý úsměv (miminkovský), nesutálý úsměv*“

Negatívna emócia - „*mírně naštvaný výraz, značí že si oba stojíme za svým zamračením, nedůvěřivý výraz*“

Obočie - „*pozdvihnutí obočí, zvednutí obočí*“

Ústa - „*výrazný pohyb rty, otevřená ústa*“

Iné - „*partner kroutí očima, mimika*“

### **Postoj**

Ruky – „*ruce v kapsách, ruce v bok, založení rukou, sedí, ramena skrčené, jsme od sebe na 2 metry, mírné nakročení, ruce v bok*“

Vzdialenosť, priestorové usporiadanie – „*jsme od sebe na 2 metry, nakláním se směrem k ní a mácham rukou, jsem ve stoje a tělem nakloněn na partnerku, která sedí a dívá se do země, Lukáš obešel Míšu a stál jí za zády*“

Nohy – „*zkřížené nohy, noha přes nohu*“

Iné – „*stažení-chránění- nepřístupnost, nehybné tělo*“

### **Pohl'ad**

Priamy – „*dívám se na něj zpřímá, oční kontakt přímý*“

Obojstranný – „*oboustranný pohled, setkání pohledy*“

Vyhýbavý - „*sklopení očí, kouknutí mimo*“

Mrkání – „*přesvědčivě mrkala; mrkání očí časté, pohled vzhůru*“

Pohl'ad na partnera - „*kouknu na ni (smích), dlouhý pohled*“

Iné- „*doširoka rozevřené oči*“

### **Pohyby hlavou**

Kývanie – „*kývnutí hlavou, já jsme přikyvovala partnerovi*“

Krútenie – „*kroutí hlavou, zavrtění hlavou*“

### **Pohyby telom**

„*naznačení směru chůze, krok směrem partnerovi, poskok (zoufalý), odsune se trochu dál, změna vzdálenosti, ona přistoupí, naklonění, natočení*“

### **Tón hlasu**

Intonácia – „*zvyšování hlasu (opakovaně) , snaží se zdůraznit svá slova, rázný, hrubý, hlasitý*“

Tempo – „naléhavý, rychlý tón hlasu; klidný, pomalý, nevážný podtón“

### **Telesný kontakt**

„vzala za ruku a vedla, sám inicuje hraní té scény- objíma mě a vžívá se do té role“

### **Oblečení**

„sundání mikiny“

### **Zdôvodnenie dominancie**

V druhom kroku som upriamila pozornosť na vysvetlenia, ktoré respondenti uvádzali k jednotlivým výrokom. Celkovo bolo zaznamenaných 105 výrokov poskytujúcich odpoveď na otázku: „Proč se Vám jeví tenhle projev jako dominantní?“. Do tohto čísla bolo zahrnutých aj niekoľko objasnení uvádzaných v rámci samotného popisu javu. Obsahovou analýzou boli vytvorené nasledujúce kategórie:

### **Kontrola (príkazy, usmerňovanie)**

- Príkazy a usmerňovanie partnera/ky k tomu, aby vykonal/a, čo chce, kontrola priestoru, konverzácie  
„nařízení“, „vzala ho za ruku a vedl“, „podívej se takhle to chci já“, „dávej pozor“, „směrem k druhému - kontrola nad situací“, „navádění partnera mým směrem“, „pojd“, „můžeš pokračovat“, „naznačuji, že jsem ještě neskončila“, „snaha ovlivnit“, „nátlak“, „vzbuzení pocity bezpečí kontrola situace“, „záměr nasměrovat, kam chce partnerka“, „převzetí situace“, „volání po adekvátní odezve- výzva, hierarchické schéma rozhodování“, „říka schval mi to“, „získava prevahu“, „získání prostoru pro sebe“

### **Sebapotvrzovanie**

- zdôraznenie, presvedčenie prípadne presvedčovanie o vlastnej správnosti/pravdy, prípadne omylu druhého  
"vidíš, mám pravdu", "na tady hotovo..!", „chce ukázat, že má pravdu“, „utvrzení se“, „dávý mi najevo, že si je zcela jistý kam má jít“, „snaží se naznačit že on má v té situaci pravdu“, „O nic nejde, už toho nech!“, „stejně si tu odělám jak chci“, „jakoby říkal :  
"vidíš, mám pravdu", „dává mi najevo, že má pravdu a že já jsem mimo dění“, „Vím, že

*mám pravdu, braň se!“, „chci oční kontakt protože vím, že mám pravdu a že mě nemůže přeargumentovat, nebojím se“, „utvrzuje se“, „chci naznačit, že mám pravdu“, „naznačení, že on má teď pravdu“, „odkládání nervozity - posilování vlastní pozice“, „otrávený tón partnera naznačující, že věděl kam má jít, přitom to nebyla“, „naznačuje, že měl pravdu, jak jsem o tom vůbec mohla pochybovat“; „to dělá vždy, když si myslí, že říká něco hlubokýho“*

### **Dôraz**

- dal by sa označiť za podkategóriu sebaopätvrdzovania, väčšie zameranie na argumenty a snahu presvedčiť druhého pomocou nich

*"frázování řeči" - dodávání důrazu“, „zdůrazňuje váhu svého argumentu“, „snaží se zdůraznit svá slova“, „oba jsme zvýšili hlas ke zdůraznění svých názoru“, „a hlasem zdůraznil svoje jméno, které je na hrnčeku“, „ukazuje mi, že má hrneček podepsaný“, „presvědčování do očí“*

### **Znehodnocovanie, zosmiešňovanie**

- Znehodnocovanie/znevažovanie názorov či činov druhého, niekedy spojené s vyzdvihovaním vlastnej osoby, irónia

*„vnímam to jako znuzené, trochu otrávené“, „znejistuje“, „Ty, ty, ty pořád to děláš“, „pohrdání“, „A co jako“ přístup“, „znehodnocování mínění druhého“, „výraz jako "no co se dá dělat““, „Tak povídej, stejně ti to nepomůže!““, „nadhled – výsměch“, „to víš, že jo“, „dělám z něj blbce - nechápu jak může takhle jednat“, „už mně nebaví tě poslouchat“, „jasný nesouhlas - výsměch tomu, co jsem řekla“, „při hádkách na mě působí jako vysmívání se“, „bagatelizace - znevažování názoru druhého“, „dává mi najevo, že nemám pravdu“, „to si asi řekl: hm, jasně, každý to tak ale nevidí“, „naznačuje, že měl pravdu, jak jsem o tom vůbec mohla pochybovat“*

### **Agresivita, Hnev**

- Negatívne nabudenie a s ním spájané emócie

*„na situaci, co mě vyloženě vytáčí“, „agresivní gestikulace“, „rozzlobení“, „protože udělal takový trochu výpad, brala jsem to jako útok“, „nervozita“, „ona mě – našťvaně“, „mírně rozlazení“;*

## **Nesúhlas**

- nesúhlas s tvrdením/činom partnera/partnerky, môže prechádzať až do zosmiešňovania, odmietanie aktívne aj pasívne

„odpor/rozpor“, „utvrzení dané věci, rozpor“, „dělám to když se mi něco nelíbí“, „jasný výraz nesouhlasu“, „nechápu jeho jednání a odmítám vstoupit“, „odmítání názoru“, „dělám to když se mi něco nelíbí“, „nesouhlas, ignorace (vícekrát)“, „jasný nesouhlas - výsměch tomu, co jsem řekla“, „Nesouhlasí“, „no, ale takhle to prostě nejde, když to nepochopíš!“, „Nesouhlas“, „vzpurnost“,

## **Neústupnost**

- zastávanie svojej pozície, bez aktívneho presvedčania

„držení pozice“, „neústupné gesto, dělám to, když nechce slyšet jeho názor a když odmítám“, „drží si odstup“, „řekl mi tím, že pevně stojí, že neustoupí“, „obranný postoj, síla“

## **„Falošné“ prejavy**

- osoba sa správa istým spôsobom navonok, ale v skutočnosti si myslí niečo iné

„dělá, že to nechápe“, „tvářím se, že s ním souhlasím přitom si myslím svoje“, „úsměv, ale gesta různý a určující kdo mluví“

## **Vysvetľovanie**

- Objasňovanie a vysvetľovanie, dôležité spojenie s verbálnym kanálom

„Vysvětlování“, „vyjádření názoru“, „protože dostáva diskuzi k podstatě“, „gesto dostávání se k podstate, o což jde“, „během celého hovoru používám pravou ruku směrem na hrneček - důraz na předmět dohadu“

## **Odl'ahčenie situácie**

„zlehčování situace“, „snaha o sklidnění situace“, „oboustrané zasmání situaci“, „vzbuzení pocitu bezpečí- kontrola situace“

## Nezaradené

- prejavy, ktoré nemohli byť zaradené do žiadnej z vyššie uvedených kategórií a zároveň ich výskyt bol ojedinelým na to, aby vytvorili samostatnú kategóriu

„přesun směrem za záda - normálně to nedělá“

„stažení-chránění- nepřístupnost“

„rozmyslí se“

„údiv“

Kategórie v sebe obsahujú zoznam všetkých výrokov vysvetľujúcich dominantné prejavy. Niektoré kategórie vznikali prirodzene na základe výskytu rovnakých významov. V iných prichádzalo k prekryvaniu, keď jeden výrok (skladajúci sa z dvoch častí) svojim významom prináležal do hneď do dvoch kategórií napr. „jasný nesouhlas - výsměch tomu, co jsem řekla“ (nesúhlas; znehodnocovanie, zosmiešňovanie druhého); „naznačuje, že měl pravdu, jak jsem o tom vůbec mohla pochybovat“ (sebapotvrzovanie, znehodnocovanie, zosmiešňovanie druhého); „vzbuzení pocity bezpečí, kontrola situace“ (odľahčenie situácie, príkazy, usmerňovanie, kontrola). Uvedené výroky boli priradené k obojím kategóriám.

Rovnako by bolo možné hovoriť o niektorých kategóriách ako o prekryvajúcich sa. Napríklad *Dôraz* a *Sebapotvrzovanie* v tomto prípade boli obe kategórie zachované ako samostatné. U *Sebapotvrzovania* je kladený väčší dôraz na vlastnú osobu a pravdivosť. V kategórii *Dôrazu* sa naopak kladie dôraz na argumenty, diskusia ostáva otvorenou. Iným príkladom kategória *Kontrola* by sa dala zlúčiť s ďalšími (sebapotvrzovanie – kontrola konverzácie; *agresivita, hnev, nesúhlas, znehodnocovanie*- použité v záujme kontroly situácie). *Kontrolu* v tomto ohľade odlišovala evidentná snaha ovládnuť situáciu/druhého. *Nesúhlas* a *Neústupnosť* sa môžu javiť ako podobné, rozdiel spočíva v aktívnom nesúhlasení s názorom druhého v prípade prvom, v prípade druhom nie je nevyhnutné jasné, že sa jedná o odmietanie názoru, dôležitejší sa javí aspekt zastávania vlastnej pozície. Na rozdiel od *Sebapotvrdenia* sa však neprejavuje aktívnym presvedčaním a deklaráciami. „Falošné“ prejavy by mohli byť obsiahnuté hneď v rámci niekoľkých kategórií (*Kontrola, Znehodnocovanie, Sebapotvrzovanie*), no vzhľadom na to, že význam uvedených výrokov bol bez znalosti celkového kontextu ťažko identifikovateľný, bola pre tieto prejavy vytvorená samostatná kategória.

K vytvoreným kategóriám boli následne priradené neverbálne prejavy odpovedajúce jednotlivým výrokom. V tabuľke môžeme pozorovať, že jednotlivé neverbálne prejavy sa vyskytujú vo viacerých kategóriách. Podobnými príkladmi sú úsmev (Kontrola, *Odľahčenie Situácie, Falošné prejavy*), priamy pohľad ( *Sebapotvrdzovanie, Kontrola*), kývnutie hlavou (*Sebapotvrdzovanie, Nesúhlas, Dôraz, Falošné prejavy*), dynamická gestikulácia (*Kontrola, Dôraz, Agresivita, Znehodnocovanie, Vysvetľovanie*).

**Tabuľka 2 Neverálne prejavy vzťahujúce sa k zdôvodnenia dominancie**

<b>Zdôvodnenie dominancie</b>	<b>Neverbálne prejavy</b>
<b>Kontrola (Príkazy, usmerňovanie)</b>	<i>ukázání rukou; vzala za ruku a vedla; zvednutá ruka; partner zvedl levou ruku; natočení; naznačení směru chůze; rukou "pojd"; ona přistoupí; rozhození rukama; krok směrem partnerovi; úsměv; uchopení partnera za ruku se záměrem jej někam navést; uchopení rukou; používání gestikulace rukama; naléhavý, rychlý tón hlasu; oční kontakt přímý, uchopení rukou;</i>
<b>Sebapotvrdzovanie</b>	<i>pokývnutí hlavou; partner zvedl levou ruku; pohyb rukou vpřed; kroučí hlavou; pokývnutí hlavou; partner zvedl pravou ruku; pohyb rukou vpřed; přesvědčivě mrkala; doširoka rozevřené oči; partner kroučí očima; založení rukou; pokyvování hlavou; dívám se na něj zpřímá; výrazný pohyb rty; sundání mikiny, rukou od hlavy</i>
<b>Dôraz</b>	<i>častá gesta rukou; kývání hlavou; oba jsme zvýšili hlas ke zdůraznění svých názoru; moje výrazné gesto rukou; pozvednutí obočí; dlouhý pohled;</i>
<b>Znehodnocovanie, zosmiešňovanie</b>	<i>klidný, pomalý, nevážný podtón hlasu; neustálý úsměv; zasmání; partner kroučí očima; otevřená ústa; kývnutí hlavou; nadhled – výsměch ruce do kapes; hození rukama; nedůvěřivý výraz; ruka v kapse; pozvednutí obočí; máchaní rukou; M obešel Ž a stál jí za zády; pohyby rukou</i>
<b>Agresivita, Hnev</b>	<i>agresivní gestikulace, oči v sloup; mrkání očí časté, pohled vzhůru; protože udělal takový trochu výpad, brala jsem to jako útok; hraje si s něčím v rukou; předávní telefonu; noha přes nohu</i>
<b>Nesúhlas</b>	<i>odsune se trochu dál; zavrtění hlavou; založené ruce mohou značit nesouhlas s názorem; kouknutí mimo; zasmání; otočí ode mně hlavu; kývám hlavou; oboustraný pohled; krčení rameny</i>
<b>Neústupnosť</b>	<i>ruce překřížené na prsou; „neústupné gesto, dělám to, když nechce slyšet jeho názor a když odmítám; nehybné tělo; zkřížené nohy; ruce v bok;</i>
<b>„Falošné“ prejavy</b>	<i>zaklonění hlavy; já jsme přikyvovala partnerovi; úsměv, ale gesta rázný a určující kdo mluví</i>



<b>Vysvetľovanie</b>	<i>divočejší gestikulace rukou moje výrazné gesto rukou; pozdvihnutí oboj rúk používam pravou rukou smerom na hrneček</i>
<b>Odfahčenie situácie</b>	<i>mávnutie rukou; milý úsmev (miminkovský); oboustranné zasmánie; úsmev</i>

## Interpretácia výsledkov

### Neverbálne prejavy identifikované ako dominantné

V rámci hodnotenia videozáznamu boli respondentmi najviac uvádzané neverbálne prejavy z modalít gestá, výraz tváre, telesný postoj a pohľad. Naopak najmenej zastúpené boli kategórie oblečenia, telesného kontaktu, pohybov tela. V modalite kontextu, pôvodne zahrnutej v zadaní nebol spomenutý ani jeden prejav. Príčinou môže byť, že sa jedná o kategóriu oproti ostatným podstatne abstraktnejšiu a ťažšie uchopiteľnú. V iných výskumoch sa rovnako zohľadňuje len zriedka. Napríklad Feeney a kol. (1999) berú vo svojom výskume v úvahu kontext vo forme typu konfliktu alebo Sagestrano, Christensen, Heavey (1998) zase pripomínajú nevyhnutnosť prihliadať na záujem a motiváciu členov páru k riešeniu konkrétneho problému.

Kategória oblečenia a vonkajšieho vzhľadu bývajú obvykle viac uvádzané v súvislosti so spoločenským statusom a jeho symbolmi (Fennis, 2008). V intímnych vzťahoch, kde sa partneri dôverne poznajú a zároveň spolu trávili čas aj pred experimentom, preto môžu byť na túto premennú dostatočne habituovaní. Jediný výrok spojený s touto kategóriou bol konkrétne „*sundánie mikiny*“, tzn. prejav dynamického charakteru, ktorý by mohol byť vysvetľovaný taktiež ako manipulácia s objektom.

Telesný kontakt a dotyk sú v literatúre v súvislosti s dominanciou pomerne často diskutovanými. V našej vzorke bol uvedený iba v dvoch prípadoch (jedenkrát u ženy, jedenkrát u muža), v oboch v spojení s pohybom a navádzaním partnera k nejakému typu aktivity. Je možné, že v interakcii sa dotykov medzi partnermi vyskytovalo väčšie množstvo len im nebola priradená konotácia dominancie. Či naopak dôsledkom neznámeho prostredia a tretej osoby partneri znížili frekvenciu vzájomného fyzického kontaktu.

Tón hlasu býva niekedy skúmaný až v rámci verbálnej analýzy. Uvádzanou je dynamickosť, rýchle tempo, hlasitosť (Burgoon, Dunbar, 2005; Kimble, Musgrove, 1988), ale taktiež i tichosť (Guerrero, Floyd, 2006) ako nástroj komunikačnej kontroly, napríklad so zámerom vynúcovanie si väčšieho sústredenie zo strany partnera. Podobné indície sa objavili i v našej vzorke- rýchly, rázny, hlasitý, zvyšujúci sa. V príklade popisu „*klidný, pomalý, nevážny podtón*“ sa prejav vzťahoval na zosmiešňovanie oponenta. Takže jeho nedynamické zafarbenie mohlo byť prejavom irónie a zámerného použitia opačnej stratégie.

V kategórii pohyby tela boli uvádzané ako dominantné prejavy týkajúce sa proxemiky. Teritorialita a priestorové vzdialenosti bývajú rozoberané v štúdiách etologického zamerania. U ľudí sú závery opäť rôzne. Napríklad Burgoon a kol. (1984) v jednej štúdii uvádzajú blízku, že blízka telesná vzdialenosť v kombinácii s vysokou mierou očného kontaktu a úsmevom boli komunikátormi rovnosti, blízky telesný kontakt osamote s vysokou mierou pohľadu boli chápané ako dominantné. Závery inej štúdie ukazujú ako dominantnú stratégiu opačnú- vzdialenejšiu telesnú pozíciu. Naši respondenti označili ako dominantné oba druhy pohybov – tzn. približovanie sa aj oddaľovanie. Opäť mohli byť obmedzujúcimi aj podmienky výskumu, ktorého charakter nebol natoľko stimulačným k rozsiahlejšiemu pohybu v priestore.

V kategórii pohyby hlavou boli zaznamenané dva prevládajúce typy prejavov – krútenie a kývanie. Helweg-Larsen a kol. (2004) hovoria o kývaní hlavou ako prejave submisivity značiacom pritakanie a súhlas. V našom výskume sa kývanie hlavou spája s podobnými tendenciami, no nevzťahuje sa k akceptácii názoru druhej osoby, ale naopak propaguje perspektívu samotného aktéra prejavu, potvrdenie seba samého. A prejav opačný – krútenie hlavou – symbolizuje odmietanie názoru druhého.

K očnému kontaktu sa viaže jeden z konzistentnejších záverov riešiacich problematiku neverbálnej dominancie a to vyššia miera pozerania sa počas hovorenia ako počas počúvania, ktorá je všeobecne uznávaná ako platný prejav neverbálnej dominancie (Dovidio, Ellyson, 1982). Odpovede spájajúce tieto dva procesy sa v našom súbore nevyskytovali. Burgoon a Dunbar (2005) hovoria o tom, že dominantný jedinci používajú väčšie množstvo očného kontaktu. Výroky zaznamenané v našom dotazníku sa nevzťahujú na kvantitu pohľadu (až na jednu výnimku), ale na jeho kvalitu. Vo výskumnej evaluácii je kvantita pohľadu často hodnotená prostredníctvom exaktných meraní. V bežnej konverzácii môžu byť však jednoduchšie zachytiteľné práve jeho kvalitatívne

charakteristiky a zmeny. Guerrero a Floyd (2006) hovoria o výsade dominantných jedincov na ovládanie očného kontaktu. Ako sa ukazuje aj v našom výskume, očný kontakt dominantného jedinca nemusí byť vždy definovaný iba svojou priamosťou, ale taktiež napríklad vyhýbaním a pozeraním mimo komunikačného partnera.

Mnohé výskumy uvádzajú právo dominantnejšieho na uvoľnenú a relaxovanú telesnú pozíciu (Aguinis, Simonsen, Pierce, 1998; Burgoon, 1994; Burgoon, Dunbar, 2005; Tiedens, Fragale, 2003). V odpovediach našich respondentov sa vyskytli v súvislosti s postojom opäť prejavy súvisiace s proxemikou. Za menovaný príklad uvoľneného postoja by sme mohli považovať napríklad *ruce v kapsách*. Medzi stratégie neverbálnej dominancie sa neradí iba uvoľnenosť ale aj zastrášovanie a hrozba (Burgoon, 1994, Guerrero, Floyd, 2006) týmto princípom by mohol odpovedať prejav *ruce v bok*. V popísaných prejavoch sa vyskytli aj tie komunikujúce odmeranosť a neprístupnosť - *zkrížené nohy, noha přes nohu, stažení-chránění- nepřístupnost*.

Obvykle pozorovaným býva aj uvoľnený výraz tváre ako prejav dominancie (Aguinis, Simonsen, Pierce, 1998). V našom prípade táto charakteristika spomenutá nebola. Uvedený bolo niekoľko čiastkových prejavov, ktoré by bolo možné spájať napríklad už s uvedenou vyššou expresívnosťou - *výrazný pohyb rty, otevřená ústa, mimika*. Diskutovanou premennou ostáva úsmev, ktorého zaradenie pendluje medzi submisiou (Henley, 1977) a dominanciou (Burgoon, 1994). V podobnom prípade ako je náš, kde znalosť účastníkov je veľká bolo zistené, že úsmev stráca svoje submisívne konotácie Cashdan (1998). V našej vzorke bol úsmev asociovaný jednak so znevažovaním druhého v komunikácii ako aj s ukludnením a odľahčením situácie čiže plnil rôznorodé komunikačné funkcie. Manstead (2004) spomína aj výrazy sprostredkujúce negatívny afekt, tzv. mocenské emócie (hnev a pohrdanie). V našej vzorke sme sa stretli s prejavmi sprevádzajúcimi negatívne emócie ako *mračenie sa, hnev, nedôvera*. Veľké spektrum používaných prejavov – od tých nabitých pozitívnou energiou až po tie negatívne- môže opäť zodpovedať hypotéze o práve na väčšie spektrum neverbálnych prejavov u jedincov dominantných (Kleck, 2005).

Najčastejšie popisovaným javom boli gestá, obzvlášť prejavy spojené s pohybom a dynamickosťou, čo odpovedá hypotéze Burgoon a Dunbar (2005) o vyššej frekvencii užívania gest zo strany dominantných jedincov. Mnohé uvádzané gestá sa viazali na reč

a jej dotváranie, spojenie s dominanciou nebolo až tak výrazným. I keď zdôvodnenie môžeme nachádzať rovnako v komunikačnej kontrole a prevládaniu v konverzácii u dominantných jedincov (Burgoon, 1994). No rovnako boli použité gestá navádzajúce a inštruujúce partnera. Ako už bolo spomínané pri kategórii postoja, vyskytli sa gestá prepojené s uzavretosťou (prekríženie rúk).

Zdá sa, že prejavy popisované laikmi vo viacerých kategóriách vykazujú zhodu s tým, čo označujú ako dominantné výskumy vedené odborníkmi. Laici ako dominantné popisujú prejavy dynamické a expresívne. Prípady, v ktorých boli opisované zároveň dve zdanlivo protipólne stratégie (približovanie-oddľalovanie sa, hnev-úsmev..) by mohli byť zdôvodnené právo dominantov na používanie väčšieho spektra prejavov.

### Zdôvodnenie dominancie

Obsahovou analýzou zdôvodnení respondentov, prečo sa im daný prejav javí ako dominantný vzniklo 10 kategórií združujúcich rozdielne vysvetlenia. Pre uľahčenie hodnotenia a zrovnávania je možné tieto kategórie rozdeliť podľa konotácii, ktoré im respondenti priradzovali ako aj podľa miery uvádzanej neverbálnej aktivity/pasivity.

Tabuľka 3 Hodnotenie konotácii a aktivity zdôvodnení dominancie u respondentov

Zdôvodnenie dominancie	Konotácie +, -, ±	Aktivita / Pasivita
<b>Príkazy(usmerňovanie, kontrola)</b>	—	A
<b>Sebapotvrdzovanie</b>	—	A
<b>Dôraz</b>	±	A
<b>Znehodnocovanie, zosmiešňovanie</b>	—	A
<b>Agresivita, Hnev</b>	—	A
<b>Nesúhlas</b>	—	A
<b>Neústupnosť</b>	—	P
<b>„Falošné“ prejavy</b>	—	A
<b>Vysvetľovanie</b>	±	A
<b>Odl'ahčenie situácie</b>	+	A

Na základe tejto tabuľky sa zdá, že členovia dlhodobých partnerských dvojíc hodnotia ako dominantné prevažne neverbálne prejavy, ktoré sa spájajú s negatívnymi

konotáciami a aktívnym prístupom. Výnimkami sú kategórie *Neustúpnosť*, ktorá v sebe nezahŕňa element aktivity; *Vysvetľovanie* a *Dôraz*, ktorým nebol pripisovaný negatívny význam a *Odlahčovanie situácie*, ktorá sa spája s prvkami priblíženia (úsmev, upokojenie), i keď táto kategória môže byť kontroverznou vzhľadom na dvojjvýznamnosť v nej obsiahnutých výrokov. V súhrne sa teda javí, že predstavy laikov zopovedajú z väčšiny „tradičným“ a stereotypnému pojatiu dominantného správania zanechávajúcom v príjmateľovi najmä negatívny dojem (Burgoon, Johnson, Koch, 1998) a vyznačujúceho sa dynamickosťou a aktivitou (Lindová, Průšová, Klapilová, 2012). Pokiaľ nahliadneme bližšie do literatúry narazíme na hneď niekoľko podobných princípov či stratégií, ktoré sú prezentované ako dominantné. Pre zrovnávanie som zvolila konkrétne výsledky štúdie Newton, Burgoon (1994) a model stratégií dominovania (Lindová, Průšová, Klapilová, 2012). Tabuľka tejto komparácie je uvedená nižšie, sprevádzaná následným slovným komentárom. Jednotlivé stratégie boli k sebe ladené na základe slovného popisu i neverbálnych kategórií. K niektorým kategóriám bolo obtiažne priradiť stratégiu zo zvyšných dvoch modelov, v týchto prípadoch bola zvolená stratégia obsahovo najbližšia, i keď úplne nezodpovedajúca. Pokiaľ sa v danom modele odpovedajúca stratégia nevyskytovala, bola kolonka ponechaná prázdna.

Tabuľka 4 Porovnanie kategórií stratégií dominancie vytvorených na základe výrokov párov s modelmi Newton, Burgoon (1994) a Lindová a kol.(2012)

	Kategórie vytvorené na základe výrokov respondentov súčasného výskumu	Konfliktné stratégie (Newton, Burgoon, 1994)	Stratégie dominovania (Lindová a kol., 2012)
Názov kategórie	Kontrola		Presadzujúca sa -aktívna
Popis	Príkazy a usmerňovanie partnera/ky k tomu, aby vykonal/a, čo chce, kontrola priestoru, konverzácie  Dynamické gestá, ukazovanie, natočenie, uchopenie partnera, rýchly tón hlasu, priamy očný kontakt		Silné, rýchle a viditeľné gestá, často s negatívnym obsahom (agresívne); vzpriamené držanie tela, niekedy napäté; vstupuje do priestoru partnera a ochraňuje si svoj vlastný; hlasný, pevný a expresívny hlas; monopolizuje konverzáciu, ignoruje partnera a prerušuje jeho reč
Názov kategórie	Sebapotvrdzovanie	Sebapotvrdzovanie	
Popis	Zdôraznenie, presvedčenie prípadne presvedčovanie o vlastnej správnosti/pravdy, prípadne omylu druhého  Kývanie a krútenie hlavou, piamy pohľad, doširoka otvorené oči, krútenie očami, gestá rukami	Potvrdzovanie, propagovanie samého seba, dávanie príkladov, tvrdohlavosť, vyslovovanie prianí a potrieb  Časté, živé gestá, málo pohybu, nepravidelné self-adaptory, časté object- adaptory, hlasný tón hlasu, málo vokálneho zainteresovania, vokálna dominancia	

Názov kategórie	Dôraz	Sebapotvrzovanie	Presadzujúca sa
Popis	Dal by sa označiť za podkategóriu sebapotvrzovania, väčšie zameranie na argumenty a snahu presvedčiť druhého pomocou nich  Časté gestá, kývanie hlavou, zvýšenie hlasu, pozdvihnutie obočia, dlhý pohľad	Potvrzovanie, propagovanie samého seba, dávanie príkladov, tvrdohlavosť, vyslovovanie prianí a potrieb  Časté, živé gestá, málo pohybu, nepravidelné self-adaptory, časté object- adaptory, hlasný tón hlasu, málo vokálneho zainteresovania, vokálna	Silné, rýchle a viditeľné gestá, často s negatívnym obsahom (agresívne); vzpriamené držanie tela, niekedy napäté; vstupuje do priestoru partnera a ochraňuje si svoj vlastný; hlasný, pevný a expresívny hlas; monopolizuje konverzáciu, ignoruje partnera a prerušuje jeho reč
Názov kategórie	Znehodnocovanie, zosmiešňovanie	1. Znehodnocovanie obsahu 2. Obviňovanie	Ignorujúca - aktívna
Popis	Znehodnocovanie/znevažovanie názorov či činov druhého, niekedy spojené s vyzdvihovaním vlastnej osoby, irónia  Neustály úsmev až výsmech, ruky vo vreckách, nedôverivý pohľad, krútenie očami, pozdvihnutie obočia, kľudný, pomalý, nevážny podtón	1. nezhoda, opravovanie druhého, preháňanie, pseudo-prispôsobenie  časté, živé gestá, občasný pohyb, málo postojovej relaxácie, naklonenie dopredu, hlasný tón hlasu, kývanie hlavou, verbálna fluencia, vysoký tón hlasu  2. obviňovanie, kritika druhého, nadradenosť, žartovanie na úkor druhého, dávanie rád, zastráňovanie, negatívne hľadanie informácii nepriama orientácia, časté, živé gestá, občasný pohyb, kývanie hlavou, ostrý tón hlasu, verbálna fluencia, vokálna dominancia, vysoká výška hlasu	Vyhýba sa očnému kontaktu; neprirodzený a falošný úsmev; niekedy zosmiešňuje partnera; niekedy používa falošné výrazy na predstieranie zúfalstva; pravé výrazy znechutenia; silné a výrazné gestá, ale taktiež môžu byť falošné, príležitostne nedospelé a jednoduché; napäté a tuhé držanie tela; neprirodzené pohyby; ochraňuje svoj priestor, ale vstupuje do priestoru partnera; dotýka sa pevne a neprijemne; veľmi málo hovorí

Názov kategórie	Nesúhlas	Znehodnocovanie obsahu	Ignorujúca - pasívna
Popis	<p>nesúhlas s tvrdením/činom partnera/partnerky, môže prechádzať do zosmiešňovania, odmietanie aktívne aj pasívne</p> <p>Odsunutie sa, otočenie sa, vrtenie, kývanie hlavou, pohľad mimo, krčenie ramenami</p>	<p>nezhoda, opravovanie druhého, preháňanie, pseudo-prispôsobenie</p> <p>časté, živé gestá, občasný pohyb, málo postojovej relaxácie, naklonenie dopredu, hlasný tón hlasu, kývanie hlavou, verbálna fluencia, vysoký tón hlasu</p>	<p>Málokedy sa usmieva alebo navodzuje očný kontakt; veľmi neexpresívny; kontrolované a pevné pohyby; výnimočné dotyky, v prípade, že sa vyskytujú sú chladnými</p>
Názov kategórie	„Falošné prejavy“		Ignorujúca- aktívna
Popis	<p>osoba sa správa istým spôsobom navonok, ale v skutočnosti si myslí niečo iné</p> <p>Úsmev, rúzne gestá; zaklonenie hlavy</p>		<p>Vyhýba sa očnému kontaktu; neprirodzený a falošný úsmev; niekedy zosmiešňuje partnera; niekedy používa falošné výrazy na predstieranie zúfalstva; pravé výrazy znechutenia; silné a výrazné gestá, ale taktiež môžu byť falošné, príležitostne nedospelé a jednoduché; napäté a tuhé držanie tela; neprirodzené pohyby; ochraňuje svoj priestor, ale vstupuje do priestoru partnera; dotýka sa pevne a nepríjemne; veľmi málo hovorí</p>



Názov kategórie	Agresivita, Hnev		Presadzujúca sa -aktívna
Popis	Negatívne nabudenie a s ním spájané emócie  Agresívna gestikulácia, časté žmurkanie, výpad, manipulácia s predmetmi, uzavretý postoj		Dlhé a časté pohľady do očí partnera, niekedy sa jeho/jej pohľad stáva prenikavým; falošné alebo nepríjemné úsmevy; prejavy napätia, rozhodnosti, hnevu, agresie; rýchle pohyby bez dobrej kontroly; v extrémnych prípadoch pevné a agresívne dotyky
Názov kategórie	Vysvetľovanie	Validácia obsahu	Rešpektujúca - aktívna
Popis	Objasňovanie a vysvetľovanie, dôležité spojenie s verbálnym kanálom  Divoká gestikulácia, pozdvihnutie obočia	zhoda, opis, vysvetľovanie, sumarizácia, riešenie problému, pozitívne hľadanie informácií  uvoľnený postoj, časté self- adaptory, jemný, pomalý tón hlasu, nízka fluencia, nižší, hlbší hlas	dlhý očný kontakt, priamy a príjemný; viditeľný úsmev; vysoká miera expresivity, časté výrazy tváre spájané so záujmom a radosťou; viditeľné ale prirodzené gestá; značne pohyblivý/á a efektívnymi a prirodzenými pohybmi; často vstupuje do priestoru partnera; dotýka sa partnera pevne a expresívne ale jemne; často hovorí
Názov kategórie	Odľahčovanie situácie	Podpora	Láskavá- aktívna
Popis	Zľahčovanie, upokojovanie situácie  Úsmev, zasmiatie sa, mávnutie rukou	Povzbudzovanie druhého, zdôrazňovanie spoločného, akceptácia zodpovednosti, komplimenty, ústupky  priama orientácia, expresívnosť, fyzické zapojenie a kooperácia, vokálne zapojenie a submisívnosť	Dlhý, prenikavý pohľad; častý a dlhý úsmev, ktorý môže byť prirodzený, ale aj falošný; spokojný výraz tváre; dynamické gestá s afiliatívnym významom; voľné alebo vzpriamené držanie tela; neisté a nervózne pohyby; často vstupuje do priestoru partnera a má rád ak partner činí to isté; často sa dotýka partnera; tichý a príjemný hlas;

### *Kontrola*

Presadzujúca sa (Lindová a kol. 2012)

Obe kategórie sa uvádzajú dynamické gestá, vstupovanie do priestoru partnera a výrazný hlasový prejav. *Presadzujú sa stratégia* dominovania monopolizáciu konverzácie či vzpriamené držanie tela. Priradená bola všeobecná kategória presadzovania, pretože jej aktívna subkategória obsahovala prvky ako falošné úsmevy, napätie, agresivitu a pričom kategória *kontroly* v sebe nezahrňovala natoľko negatívne konotácie.

### *Sebapotvrdzovanie*

Sebapotvrdzovanie (Newton, Burgoon, 1994)

V oboch prípadoch sa uvádzajú snahy o presadenie vlastného názoru, Newton a Burgoon(1994) posúvajú tento význam až presadzovaniu vlastnej osoby. Oproti kategórii *kontroly* je osoba zameraná viac sama na seba. V neverbálnych prejavoch je vidieť zhodu v podobe častý gest. Naši respondenti zdôrazňovali pohyby hlavou a charakteristiky pohľadu. Newton a Burgoon(1994) uvádzajú navyše vokálne prejavy.

### *Dôraz*

Sebapotvrdzovanie (Newton, Burgoon, 1994)

Presadzujúca sa (Lindová a kol. 2012)

Ako už samotná definícia uvádza *dôraz* má blízko ku kategórii sebapotvrdzovania. K definícii Newton a Burgoon(1994) sa *dôraz* približuje ešte bližšie tým, že v sebe zahŕňa aj hlasové prejavy. Za zváženie stojí i porovnanie s *Presadzujúcou sa stratégiou* dominovania, podobajúcou sa v svojej expresivite a hlasovom prejave. Stratégia Lindovej a kol. (2012) však zahŕňa opäť negatívnejšie konotácie a *dôraz* má skôr recipročný(v zmysle výmeny informácií) ako monopolizačný charakter.

### *Znehodnocovanie, zosmiešňovanie*

Znehodnocovanie obsahu, Obviňovanie (Newton, Burgoon, 1994)

Ignorujúca aktívna (Lindová a kol. 2012)

Aj keď z obsahového hľadiska by sme mohli priradiť k tejto kategórii hneď dve premenné (*Znehodnocovanie obsahu, Obviňovanie*) z modelu Newton, Burgoon (1994), v neverbálnych prejavoch zhodu nenachádzame. Prejavy popisované vo výskume Newton,

Burgoon (1994) sa vyznačujú expresivitou (v gestách i pohybe), vysokým tónom hlasu a verbálnou fluenciou. Naši respondenti reflektovali menej dynamiké a subtilnejšie prvky – charakteristiky pohľadu a výrazu tváre, úsmev. Úsmev (falošný) a zosmiešňovanie je naopak spomínané v *Ignorujúcej stratégii* (Lindová a kol., 2012), kde sa tiež uvádzajú aktívnejšie prvky (vstupovanie do priestoru partnera, dotyky) a namiesto modulácie očných prejavov je popisované vyhýbanie sa očnému kontaktu.

### *Nesúhlas*

Znehodnocovanie obsahu (Newton, Burgoon, 1994)

Ignorujúca – pasívna (Lindová a kol. 2012)

*Nesúhlas* by sme mohli prirovnať k *Znehodnocovaniu obsahu* v ich zhodnom negatívnom nastavení voči partnerovi, až jeho odmietaní. Zatiaľ čo neverbálne prejavy *Nesúhlasu* vyjadrujú odmeranosť (na základe toho porovnanie s *Ignorujúcou pasívnou stratégiou*) a nie sú uvádzané žiadne charakteristiky hlasu, prejavy *Znehodnocovania obsahu* sa poja s konverzačnými prvkami (gestá, hlasy). V oboch prípadoch je uvedené krútenie hlavou, ktoré by sme mohli nazvať typickým neverbálnym prejavom nesúhlasu.

### *Falošné prejavy*

Ignorujúca- aktívna (Lindová a kol. 2012)

Nakoľko v našom výskume nebolo týchto prejavov popísaných mnoho, nebol vytvorený ani rozsiahlejší opis popisujúci neverbálne správanie. Podobnosť k *Ignorujúcej aktívnej stratégii* je pričítaná najmä na základe charakteristiky hranosti prejavov. V oboch prípadoch je spomínaný prejav úsmevu.

### *Hnev, Agresivita*

Presadzujúca sa – aktívna (Lindová a kol. 2012)

*Presadzujúca sa – aktívna* je rovnako spájaná s negatívnymi emóciami, obvykle zameranými voči partnerovi. U *Hnevu, Agresivity* boli tieto afekty vedené jednak proti partnerovi, ale takisto boli partnerom vyvolané. Z neverbálnych prejavov vidíme zhodu v gestikulácii (agresívnej či nekontrolovateľnej). Uzavretý postoj a časté žmuranie (*Hnevu, Agresivity*) by mohli byť interpretované aj ako prejavy napätia popisované v modeli druhom. Zatiaľ, čo *Hnevu, Agresivity* spomína manipuláciu s okolitými objektami,

*Presadzujúca sa –aktívna stratégia* môže prechádzať až to agresívnych dotykov mierených voči partnerovi.

#### *Vysvetľovanie*

Validácia obsahu (Newton, Burgoon , 1994)

Rešpektujúca- aktívna (Lindová a kol. 2012)

Táto kategória je u spomínaných autoriek obsiahlejšou a zahŕňa i kroky snažiace sa o priblíženie a hľadanie spoločného východisko. U nás bola by sa dalo hovoriť skôr o neutrálnej charakteristike jednotlivca. Neverbálne prejavy spojené s *Validáciou obsahu* sa vyznačujú uvoľnenosťou a pomalosťou. U nás naopak v snahe o vysvetlenie sa vyskytli aj gestá divoké a rýchle. Element vysokej expresivity naznačuje podobnosť s kategóriou *Rešpektujúca – aktívna*.

#### *Odlahčovanie situácie*

Podpora (Newton, Burgoon , 1994)

Láskavá- aktívna (Lindová a kol. 2012)

Názznaky podobnosti (úsmev, pozitívny afekt) by mohli byť asociované s uvedenými dvoma stratégiami. Porovnávanie tejto kategórie znemožňuje malý popis priradovaných prejavov.

Na základe týchto prirovnaní je možné skonštatovať podobnosť kategórií vzniknutých na základe odpovedí našich respondentov. Analógie sa objavujú najmä k stratégiám aktívnym a negatívnym konotácií, minimálne zastúpenými boli stratégie opačných charakteristík. Ten jav je možné vysvetliť jednak prostredníctvom konotácií samotného slova dominancia, ktoré sa bežne spájajú s negatívnym nábojom. Preto pokiaľ sa samotné pochopenie termínu viazalo na tieto konotácie, je možné, že i vo videozázname boli detekované prejavy asociované v záporných komunikačných vzorcami. V prospech tendencie popisovať aktívnejšie stratégie hovorí ich jednoduchšia detekcia.

V analýze bolo možné zaznamenať, aj to že rôzne ten istý prejav sa vyskytoval naprieč niekoľkými kategóriami. V tomto zistení by sa mohlo skrývať jedno z vysvetlení nesúrodosti názorov teoretických štúdií ohľadom zaradenia niektorých prejavov do kategórie dominancie či submisivity. Zároveň opäť potvrdzuje tvrdenie, že neverbálne prejavy sú viacvýznamové a ich interpretácia závisí do veľkej miery na aktuálnom

kontexte (Vybiral, 2009). Jediný prejav môže komunikovať väčšie množstvo správ a byť asociovaný s rôznymi stratégiami dominancie (Aguinis a kol., 1998; Lindová a kol. 2012).

## Diskusia

Cieľom mojej práce bolo odhaliť nahliadanie samotných účastníkov interakcie na neverbálne prejavy dominancie. Vychádzajúc z predpokladu, že pre každú dvojicu je systém neverbálnych znakov unikátnym a zdieľaným, som sa chcela dozvedieť aké neverbálne prejavy vyhodnocujú členovia dlhodobých partnerských dvojíc v situácii konfliktu ako dominantné a prečo. V ďalšom kroku som tieto zistenia konfrontovala s výčtom prejavov a stratégií uvádzaných v literárnych prameňoch.

V našom výskume sa ukázalo, že členovia partnerských dvojíc sú schopní detekovať neverbálne prejavy svojich partnerov a že množina prejavov, ktoré označujú ako dominantné je pomerne rozsiahlou a obsahovo pestrou. Najčastejšie popisovanými prejavmi boli tie, radené do modality – gestá, výrazy tváre a postoj. Prevažujúci výskyt týchto modalít môže byť interpretovaný aj prostredníctvom ich ľahkej detekovateľnosti, preto by mohli byť považované za najprirodzenejšie vodítka pre detekciu dominancie. Vo svojich hlavných charakteristikách sa výčet prejavov zhoduje s prejavmi tradične uvádzanými v štúdiách teoretického rázu. Uvádzané boli prejavy odpovedajúce charakteristikám dynamickosti a expresivity. Menej bežnou bola uvoľnenosť. V rámci jednej modality boli ako dominantné označované aj protipólne prejavy (kývanie hlavou – krútenie hlavou, približovanie sa- vzd'alovanie, úsmev- mračenie sa). Toto zistenie by mohlo podporovať hypotézu o práve dominantov na používanie väčšieho spektra neverbálnych prejavov (Kleck, 2005), respektíve predpoklad o existencii niekoľkých stratégií dominovania (Lindová, Průšová, Klapilová, 2012). Obsahovou analýzou výrokov zdôvodňujúcich, prečo práve daný prejav bol označený ako dominantný, bolo vzniklo rozdielnych kategórií, ku ktorým boli následne priradené aj odpovedajúce neverbálne prejavy. Výsledky poukazujú na tendencie laikov k stereotypnému vnímaniu prejavov dominancie (negatívne a aktívne). Porovnaním teoretickými modelmi (Lindová a kol. 2012; Newton, Burgoon, 1994) boli objavené paralely so stratégiami obdobných charakteristík ako v obsahom, tak aj v neverbálnom kanály. Zostavení 10 kategórií, bolo taktiež možné zaznamenať, že rôzne ten istý prejav sa vyskytoval naprieč niekoľkými

kategóriami, čo podporuje závery predošlých štúdií Aguinis a kol.,1998; Lindová a kol. 2012).

### *Limitácie výskumu*

Limitácie výskumu spätne vidím hneď v niekoľkých jeho fázach. Čo sa týka charakteristík a metód výberu výskumného súboru je možné hovoriť o pozitívach i negatívach použitých stratégií. Na jednu stranu samovýber či výber účelný predeterminujú to, že výskumu sa zúčastní určitá špecifická časť populácie a jeho závery preto nie sú zovšeobecniteľnými. Napríklad samotné rozhodnutie o účasti na podobnom výskume vyžaduje partnerskú zhodu, preto je možné, že vzorka nezahŕňa problematické resp. nespokojné páry, u ktorých by sa mohli vyskytovať rozdiely v prejavoch i detekcii ako uvádzajú predošlé štúdie (Feeney a kol.,1999; Noller,1980). Na druhú stranu je potreba zdôrazniť úskalia získavania respondentov, ktorí by spĺňali kritéria stanovené našim výskumom. Oblasť partnerských vzťahov je sférou veľmi intímnu a často i chránenou pred očami druhých. O to viac partnerské nezhody obvykle ľudia pred verejnosťou skrývajú, než otvorene prezentujú. Neprijemnou môže byť pre ľudí aj predstava nahrávania záznamu situácie. Motivácia k výskumu by mohla byť zvýšená aspoň prostredníctvom ponúkanej finančnej hodnoty, ktorá v tomto prípade nie je zanedbateľnou, no pre pracujúce dvojice nemusí byť natoľko lukratívnu. Medzi obvyklých respondentov psychologických výskumov sa radia študenti nižších ročníkov. My sme sa snažili o pestrejšie zloženie súboru(zahŕňa študentov i pracujúcich). Kritéria o minimálnej dĺžke vzťahu a spolužití boli snahou o výber dlhodobých ustálených párov, mimo fázu zamilovanosti. Napriek tomu, že výsledná výskumná vzorka je rozsiahlejšou (momentálne 20 párov, stále prebieha ďalší zber dát), pre moju analýzu bol použitý materiál iba v 15 pár. K zvyšný 5 chýbali záznamové archy analýzy videí. Tento nízky počet respondentov považujem za jednu z hlavných nevýhod analýzy. Je možné, že rozsiahlejšia vzorka by priniesla väčšiu rozmanitosť prejavov, boli by vytvorené ďalšie kategórie, prípadne by boli doplnené tie, už existujúce.

Ďalším problemtický aspekt by mohla reprezentovať samotná výskumná situácia. I keď sme sa zadaním situácie snažili docieľiť, čo najväčšiu autentickosť, podobný postup sprevádza viacero polemík. Vzhľadom na to, že situácia je iba hranou, rovnako prejavy, ktoré sa v nej vyskytujú nemusia nutne odpovedať tým, ktoré sa objavujú v reálnych podmienkach. Takisto sa jednalo už o druhú diskusiu daného sporu. Táto s tom mohol byť nižší aj jej emočný náboj. Rolu iste zohrávala i prítomnosť tretej osoby

v miestnosti, neznáme prostredie či nahrávanie scény na videokameru. Tieto faktory mohli viesť k štylizácii či poklesu autenticity. Nejednalo sa teda o prirodzenú interakciu, ale bolo použitých viacero techník (fáza zahrievania, rekvizity), ktorých snahou bolo navodenie otvorenej atmosféry. Spochybniteľnou je i následná metóda zberu dát, t.j. spätná analýza videonahrávok samotnými členmi páru. Výsledkom nedorozumení bola nakoniec namiesto inovovanej verzie záznamového archu, použitá verzia stará, pôvodne určená iba pre účely predvýskumu. V nej mali respondenti v jednotlivých riadkoch vždy uvedenú konkrétnu neverbálnu modalitu, takže sa vyjadrovali vždy už v rámci vopred danej modality. Tzn., že kategórie neboli uvedené iba ako výčet príkladov v zadaní, ale určovali samotnú štruktúru odpovedí. Polemizovať by sa dalo aj so zvolenou definíciou dominancie uvedenou v zadaní analýzy a jej zrozumiteľnosťou pre respondentov z rady laikov. Aj keď v prípade nejasností mali respondenti možno vždy sa obrátiť na prítomnú výskumníčku. V zadaní boli uvedené aj názorné príklady niektorých neverbálnych prejavov (úsmev, ruky v bok, plač) je možné, že ich spomenutie spôsobilo to, že im respondenti v ukážkach venovali zvýšenú pozornosť (úsmev i ruky v bok boli uvedené medzi zachytenými prejavmi). Vhodným by bolo zváženie použitia techniky rozhovoru namiesto použitej dotazníkovej metódy. Situácia hodnotenia vlastnej komunikácie bola pre väčšinu párov netradičnou, nie je preto vylúčené, že sa v nej cítili neisto až nepríjemne. Problémy im mohla pôsobiť aj manipulácia s videozáznamom a simultánne zapisovanie do záznamového archu. Nakoľko sa jednalo o poslednú úlohu pomerne rozsiahleho výskumného dizajnu na partnerov mohla pôsobiť takisto únava. Tá spolu s prípadným pociťovaným tlakom času mohli stáť za tým, že respondenti uvádzali najmä prejavy výrazného charakteru a pozornosť nevenovali prejavom subtilnejším. Ďalším premennou, ktorú je pre zohľadniť je i fakt, že partneri nerealizovali analýzu videa v rovnakú dobu a mohli byť ovplyvnení sekvenciou udalostí (jeden partner plniť úlohu následne po scény, druhý pred tým vyplňal dotazníky pojednávajúce ich partnerskom spolužití i dominancii).

Vo fázy analýzy vidím nedostatky najmä v subjektívite posúdenia. Vhodné by bolo konfrontovať názory viacerých hodnotiteľov a ako aj zvoliť viacero štúdií pre potreby komparácie so vzniknutými výsledkami.

#### *Prínosy a inšpirácie pre budúci výskum*

Za hlavný prínos analýzy by som označila zohľadnenie perspektívy účastníkov interakcie v jej hodnotení, ktorá v predošlých štúdiách bola prevažne prehliadanou. Obvyklým postupom hodnotenie je v tomto prípade kódovanie a hodnotenie prejavov.

Mojou snahou nebolo zistiť či ľudia interpretujú vybrané prejavy správne, ale zistiť čo a akým spôsobom interpretujú.

V budúcnosti považujem za užitočné rozvíjať túto problematiku v kvalitatívnom i kvantitatívnom merítku. Prínosným by iste bolo rozšíriť skúmanú vzorku o väčšie množstvo párov ako aj detailnejšie preskúmať komunikačné vzorce u párov už zúčastnených. Zaujímavým by bolo zostavenie profilov zahŕňajúcich stratégie a prejavy jednotlivých osôb i párov a konfrontovať ich s následným sebahodnotením podľa vigniet z modelu stratégií dominancie (Lindová a kol., 2012). Rozširujúcim by bola iste aj analýza zahŕňajúca kontextuálne hľadisko – prepojenie trojice (objektívny popis situácie zaznamenananej na videu, popísaný prejav a jeho hodnotenie) a následné sledovanie sekvencií v priebehu celej interakcie daného páru. Vo výskume kvantitatívneho typu by bolo, obhliadnúc sa za literatúrou, inšpiratívnym preskúmať gendrové rozdiely ako v detekcii, tak aj v produkcii neverbálnych signálov; rozdiely v prejavoch aj v hodnotení u spokojných a menej spokojných párov či korelácie popisovaných prejavov s výsledkami osobnostných dotazníkov.



## Záver

Ako už bolo v úvode spomenuté neverbálna komunikácia je v súčasnej dobe obľúbenou témou nielen vedeckej, ale i popularizačnej literatúry. Pri štúdiu danej problematiky som naozaj narazila na nespočetné množstvo publikácií ponúkajúcich výklad toho, čo bolo vyhodnotené ako prejav dominancie, v prípade prvého typu literatúry, a čo nimi rozhodne je (v prípade druhom). Snahou mojej práce bolo ponúknuť pohľad na to, aké „výkladové slovníky“ používajú pri čítaní neverbálnych prejavov bežní čitatelia.

Prínos skúmanej problematiky vidím v praxi najmä v oblasti manželského a partnerského poradenstva. Komunikácia je jedným z hlavných aspektov vzťahu, no jej vzájomné neporozumenie je zároveň častou príčinou ukončenia partnerstva. Spätný rozbor samotnej interakcie, upriamenie pozornosti na jemné prejavy a stratégie, ktoré partneri pri riešení problémových situácií uplatňujú a aké dojmy pri tom zanechávajú u druhej strany môžu predstavovať užitočný nástroj a obohatenie klasických terapeutických techník. Z teoretického hľadiska by výskum podobného typu mohol prispieť k rozšíreniu pohľadu na problematiku neverbálnej dominancie, obzvlášť tej v prostredí partnerských dvojíc.

## Použitá literatura

Aguinis, H., Simonsen, M. M., & Pierce, C. a. (1998). Effects of nonverbal behavior on perceptions of power bases. *The Journal of social psychology*, 138(4), 455-469.

Aries, E.J., Gold, C., & Weigl, R. H. (1983). Dispositional and situational influences on dominance behaviour in small groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 779-786.

Anderson, C., & Kilduff, G.J.(2009). Why do dominant personalities attain influence in face-to-face groups? The competence-signaling effects of trait dominance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(2), 491-503.

Aureli, F., & de Waal, F.B.M. (2000). *Natural Conflict Resolution*. Berkley: University of California Press.

Berger, Ch.R. (1994). Power, Dominance, and Social Interaction. In Knapp & Miller (Eds.), *Handbook of interpersonal communication* (2nd ed., pp.229-285). Thousand Oaks, CA: Sage.

Bergstrom, M.L., & Fedigan, L.M. (2010). Dominance among female white-faced capuchin monkeys (*Cebus capucinus*): Hierarchical linearity, nepotism, strength and stability. *Behaviour* 147, 899-931.

Briton, N. J., & Haip, J. A. (1995). Beliefs About Female and Male Nonverbal Communication, *Sex Roles*, 32(1/2), 79-90.

Briton, N.J., & Hall, J.A.(1995) . Gender-based expectancies and observer judgments of smiling. *Journal of Nonverbal Behavior*, 19(1), 49.

Briton, N. J., & Hall, J. A. (1995a). Beliefs about female and male nonverbal communication. *Sex Roles*, 32, 79–90.

Burgoon, J.K: (1994). Nonverbal signals. In Knapp & Miller (Eds.), *Handbook of interpersonal communication* (2nd ed., pp.229-285). Thousand Oaks, CA: Sage.

Burgoon, J.K., Buller, D.B., Hale, J.L., Detruck, M.A. (1984) Relational messages associated with nonverbal behaviors. *Human Communication Research*, 10, 351-378.

Burgoon, J.K., & Dunbar, N.E. (2000). An Interactionist Perspective on Dominance-Submission: Interpersonal Dominance as a Dynamic, Sitautional Contingent Social Skill. *Communication Monographs*, 67(1), 96-121.

Burgoon, J.K., Johnson, M.L., & Koch, P.T. (1998). The nature and measurement of interpersonal dominance. *Communication Monographs*, 64, 308-335.

Burrell, N.A., & Fitzpatrick, M.A. (1990). The Psychological Reality of Marital Conflict. In Cahn, D., D. (Eds.). *Intimates in conflict: A communication perspective* (pp. 167-187). Hillsdale, NJ England: Lawrence Erlbaum Associates.

Cahn, D.D. (1990). Intimates in Conflict: A Research Review. In Cahn, D., D. (Eds.). *Intimates in conflict: A communication perspective* (pp. 1-25). Hillsdale, NJ England: Lawrence Erlbaum Associates.

Canary, D. J., & Hause, K. S. (1993). Is there any reason to research sex differences in communication?. *Communication Quarterly*, 41(2), 129–144.

Carli, L. L. (1999). Gender, interpersonal power, and social influence. *Journal of Social Issues*, 55,81–99.

Carney, D. R., Hall, J. a., & LeBeau, L. S. (2005). Beliefs about the nonverbal expression of social power. *Journal of Nonverbal Behavior*, 29(2), 105–123.

Cashdan, E. (1998). Smiles, speech, and body posture: How women and men display sociometric status and power. *Journal od Nonverbal Behaviour*, 22(4), 209–229.

Courtright, J.A., Miller, F.E., & Rogers-Millar, L. E. (1979). Domineeringness and dominance: replication and expansion. *Communication Monographs*.

Dabbs, J.M. (1997). Testosterone, smiling, and facial appearance. *Journal of Nonverbal Behaviour*, 21(1), 45-56.

DeVito, J. A. (2001). *Základy mezilidské komunikace*. Praha: Grada Publishing.

Dovidio, J. F., & Ellyson, S. L. (1982). Decoding Visual Dominance : Attributions of Power Based on Relative Percentages of Looking While Speaking and Looking While Listening, *Social Psychology Quarterly*, 45(2), 106–113.

Dovidio, J. F., Heltman, K., Brown, C. E., Ellyson, S. L., & Keating, C. F. (1988). Power Displays Between Women and Men in Discussions of Gender-Linked Tasks : A Multichannel Study, *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(4), 580–587.

Dunbar, N. E. (2005). Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 22(2), 207–233.

Dunbar, N. E. (2004). Dyadic Power Theory : Constructing a Communication-Based Theory of Relational Power. *The Journal of Family Communication*, 4(1938), 235–248.

Dunbar, N. E., & Abra, G. (2010). Observations of Dyadic Power in Interpersonal Interaction. *Communication Monographs*, 77(4), 657–684.

- Eagley, A. H. (1983). Gender and social influence: A social psychological analysis. *American Psychologist*, 38, 971–981.
- Exline, R. V., Gray, D., & Schuette, D. Visual behavior in a dyad as affected by interview content and sex of respondent. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 201-209.
- Fano, E., Ramón, J., Martín, S., & Brain, P. F. (1997). Ethologically-determined responses of male mice in new dyadic „social status“. *Psicothema*, 9, 391–397.
- Feeney, J.A., Noller, A., Sheehnan, G., & Peterson, C. (1999). Conflict Issues and Conflict Strategies as Context for Nonverbal Behavior in Close Relationships. In Philippot, P., ferman, R.S., Coats, E.J. (Eds.). *The Social Context of Nonverbal Behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Felmlee, D. H. (1994). Who’s on top? Power in romantic relationships. *Sex Roles*, 31, 275–295.
- Fennis, B. M. (2008). Branded Into Submission: Brand Attributes and Hierarchization Behavior in Same-Sex and Mixed-Sex Dyads. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(8), 1993–2009
- Fischer, A. H., Rodriguez Mosquera, P. M., van Vianen, A. E. M., & Manstead, A. S. R. (2004). Gender and culture differences in emotion. *Emotion (Washington, D.C.)*, 4(1), 87–94.
- Forden, C. (1981). The influence of sex-role expectations on the perception of touch. *Sex Roles*, 7, 889-894.
- Fraňková, S., Klein, Z. (1997). *Úvod do etologie člověka*. Praha: Institut základů vzdělanosti Univerzity Karlovy.
- French, J. R. P., Jr., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 150-167). Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
- Gifford, R. (1991). Mapping nonverbal behavior on the interpersonal circle. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(2), 279–288.
- Gottman, J.M., & Levenson, R. (1985). A valid procedure for obtaining self-report of affect in marital interaction. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 53, 151-160.
- Gottman, J.M., & Ringland, J.T. (1981). The Analysis of Dominance and Bidirectionality in Social Development. *Child Development*, 52, 393-412.
- Gottman, J.M., & Porterfield, A.L. (1981). Communicative competence in the nonverbal behavior of married couples. *Journal of Marriage and the Family*, 43, 817-824.

- Gray-Little, B., & Burks, N. (1983). Power and satisfaction in marriage: A review and critique. *Psychological Bulletin*, 93(3), 513–538. doi:10.1037//0033-2909.93.3.513
- Guerrero, L. K., & Andersen, P. A. (1994). Patterns of matching and initiation: Touch behavior and touch avoidance across relational stages. *Journal of Nonverbal Behavior*, 18, 137–154.
- Guerrero, L.K., & Floyd, K. (2006). *Nonverbal Communication in Close Relationships*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Habešová, T. (2011). *Dominance a submisivita v rozdílných sociálních rolích* (Magisterská práce). Fakulta humanitních studií, Univerzita Karlova, Praha.
- Hall, J. A. (2006). Nonverbal Behavior, Status, and Gender: How Do We Understand Their Relations? *Psychology of Women Quarterly*, 30(4), 384–391.
- Halberstadt, A. G., & Saitta, M. B. (1987). Gender, nonverbal behavior, and perceived dominance: A test of the theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 257–272.
- Harrison, R.P. (1974). *Beyond words: an introduction to nonverbal communication*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs.
- Helweg-Larsen, M., Cunningham, S. J., Carrico, A., & Pergram, A. M. (2004). To nod or not to nod: An observational study of nonverbal communication and status in female and male college students. *Psychology of Women Quarterly*, 28, 358–361.
- Henley, N. M. (1977). *Body politics: Power, sex, and nonverbal communication*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. In Guerrero, L.K., Floyd, K. (2006). *Nonverbal Communication in Close Relationships*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Hess, U., Adams, R., & Kleck, R. (2005). Who may frown and who should smile? Dominance, affiliation, and the display of happiness and anger. *Cognition & Emotion*, 19(4), 515–536.
- Hess, U., Senecal, S., Kirouac, G., Herrera, P., Philippot, P., & Kleck, R. E. (2000). Emotional expressivity in men and women: Stereotypes and self-perceptions. *Cognition & Emotion*, 14, 609–642.
- Icker, W., Gesn, P.R., & Graham, T. (2000). Gender differences in emphatic accuracy: Differential ability or differential motivation?. *Personal Relationships*, 7, 95-109.
- Immelmann, K., Beer, C. (1992). *A dictionary of Ethology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Jayagopi, D. B., Hung, H., Yeo, C., & Gatica-Perez, D. (2009). Modeling Dominance in Group Conversations Using Nonverbal Activity Cues. *IEEE Transactions on Audio, Speech, and Language Processing*, 17(3), 501–513.

- Kimble, C.E., & Musgrove, J.I. (1988) Dominance in arguing mixed-sex dyads: Visual dominance patterns, talking time, and speech loudness. *Journal of Research In Personality*, 22(1), 1-16.
- Kiesler, D. J. (1983). The 1982 Interpersonal Circle: A taxonomy for complementarity in human transactions. *Psychological Review*, 90, 185– 214.
- Knapp, M., & Hall, J. (1997). *Nonverbal Communication in Human Interaction(4th ed.)*. Forth Worth, Texas: Hartcourt Brace College Publishers.
- Kring, A. M., & Gordon, A. L. (1998). Sex differences in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 686–703.
- La Barre, F.(2004). *Jak mluví tělo: Neverbální chování v klinické praxi*. Praha: Triton.
- LaFrance, M., Hecht, M.A., Paluck, E. (2003) The contingent smile: A meta-analysis of sex differences in smiling. *Psychological Bulletin*, 129(2), 305-334.
- Levi Martin, J. (2009). Formation and Stabilization of Vertical Hierarchies among Adolescents: Towards a Quantitative Ethology of Dominance among Humans. *Social Psychology Quarterly*, 72(3), 241–264.
- Lindová, J., Průšová, D., Klapilová, K. (2012). Nonverbal behavior contrasts the respectful, coercive, affectionate, and ignoring domineering strategies. *Antropologie*, XLIX(2), 1-16.
- Liska, J., (1988). *Dominance-seeking strategies in primates: An evolutionar perspective*. Paper presented at the XII congress of the international primatological society, Brasilia, Brazil.
- Major, B., Schmidlin, A. M., & Williams, L. (1990). Gender patterns in social touch: The impact of setting and age. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 634–643.
- Major, B., & Heslin, R. (1982). Perceptions of cross-sex and same-sex nonreciprocal touch: It is better to give than to receive. *Journal of Nonverbal Behavior*, 6, 148— 162.
- Marsh, A. a kol.(2009). Larger than Life: Humans' Nonverbal Status Cues Alter Perceived Size. *PLoS ONE*, 4(5), e5707.
- Mazur, A., & Booth, A. (1998). Testosterone and dominance in man. *Behavioural Brain Science*, 21, 353-397.
- Mehta, P.H, & Josehs, R.A. (2010). Testosterone and cortisol jointly regulate dominance: Evidence for a dual-hormoe hypothesis. *Hormones&Behaviour*,58(8), 898-906.

Neave, N., & Wolfson, S. (2003). Testosterone, territoriality, and the 'home advantage'. *Physiology & Behaviour*, 78(2), 269-275.

Newton, D.A., & Burgoon, J.K. (1990). Nonverbal conflict behaviors: Functions, strategies, and tactics. In Cahn, D., D. (Eds.). *Intimates in conflict: A communication perspective* (pp. 77-104). Hillsdale, NJ England: Lawrence Erlbaum Associates.

Noller, P. (1981). Gender and marital adjustment level differences in decoding messages from spouses and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 272-278.

Noller, P. (1982). Channel consistency and inconsistency in the communication in married couples. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 732-741.

Noller, P. (1992). Nonverbal Communication in Marriage. In Feldman, R. (Eds.), *Applications of Nonverbal Behavioral Theories and Research* (pp.3-31). Hillsdale NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Noller, P., & Fitzpatrick, M.A. (1990). Marital communication in the Eighties. *Journal of Marriage and the Family*, 52, 832-843.

Ostrov, J. M., & Collins, W. A. (2007). Social Dominance in Romantic Relationships: A Prospective Longitudinal Study of Non-verbal Processes. *Social Development*, 16(3), 580-595.

Patterson, M. L. (1983). *Nonverbal behavior: A functional perspective*. New York: Springer-Verlag.

Pelegri, A.D., & Bartini, M. (2001). Dominance in Early Adolescent Boys : Affiliative and Aggressive Dimensions and Possible Functions. *Merrill-Palmer Quarterly*, 47(1), 142-163.

Prinsen, T., & Punyanunt-Carter, N. M. (2009). The Difference in Nonverbal Behaviors and How It Changes In Different Stages of A Relationship, 34, 1-7.

Preuschoft, S. (1999). Are Primates Behaviorists? Formal Dominance, Cognition, and Free-Floating Rationales. *Journal of Comparative Psychology*, 113(1), 91-95.

Průšová, D. (2010). *Neverbální projevy dominance v partnerské interakci* (Bakalárska práca). Fakulta humanitních studií, Univerzita Karlova, Praha.

Riggio, R.E. (1992). Social Interaction Skills and Nonverbal Behavior. In Feldman, R. (Eds.), *Applications of Nonverbal Behavioral Theories and Research* (pp.3-31). Hillsdale NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Rollins, B.C., & Bahr, S.J. (1976). A theory of power relationships in marriage. *Journal of Marriage and the Family*, 38, 619-627.

- Rossip, J.C., & Hall, J.A. (2004). Knowledge of nonverbal cues, gender and nonverbal decoding accuracy. *Journal of Nonverbal Behaviour*, 28 (4), 267-286.
- Sagrestano, L. M. (1992). Power strategies in interpersonal relationships: The effects of expertise and gender. *Psychology of Women Quarterly*, 16, 481-495.
- Sagrestano, L. M., Christensen, A., & Heavey, C. L. (1998). Social influence techniques during marital conflict, *Personal Relationships*, 5, 75-89.
- Sandler, P., & Woody, E. (2003). Is Who You Are Who You're Talking to? Interpersonal Style and Complementarity in Mixed-Sex Interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(1), 80-96.
- Savin-Williams, R.C. (1979). Dominance Hierarchies in Group of Early Adolescents. *Child Development*, 50, 923-935.
- Summerhayes, D. L., & Suchnei, R. W. (1978). Power implications of touch in male-female relationships. *Sex Roles*, 4, 103-110.
- Stier, D. S., & Hall, J. A. (1984). Gender differences in touch: An empirical and theoretical review. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 440-459.
- Tiedens, L. Z., & Fragale, A. R. (2003). Power moves: Complementarity in dominant and submissive nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(3), 558-568.
- Tegze, O. (2003). *Neverbální komunikace*. Praha: Computer Press.
- Troisi, A., Moles, A. (1999). Gender differences in depression an ethological study of nonverbal behavior during interviews. *Journal of Psychiatric Research*, 33, 243-250.
- Tucker, J. S., & Anders, S. L. (1998). Adult attachment style and nonverbal closeness in dating couples. *Journal of Nonverbal Behaviour*, 22(2), 109-125.
- Venus, F. (1994). Gender, legitimate authority, and leader-subordinate conversations, *American Sociological Review*, 59, 122-135.
- Vybíral, Z. (2009). *Psychologie komunikace*. Praha: Portál.
- Yamamoto, K., & Suzuki, N. (2006) The Effects of Social Interaction and Personal Relationships on Facial Expressions. *Journal of Nonverbal behaviour*, 30, 167-179.
- Watzlawick, P., Beavin, J. H., & Jackson, D. D. (1967). Some tentative axioms of communication. In *Pragmatics of human communication: A study of interactional patterns, pathologies, and paradoxes*(pp. 48-71). New York, NY: W. W. Norton & Company.
- Willis, F. N., & Dodds, R. A. (1998). Age, relationship, and touch initiation. *Journal of Social Psychology*, 138, 115-123.



## Prílohy

### Príloha č 1. – Záznamový arch pre analýzu videa

#### Analýza videa

V následující fázi bychom vás chtěli požádat, aby jste se ještě jednou zamysleli nad tím, jakými způsoby se projevovala dominance v scéně, kterou jste sehráli. Jako pomůcka vám poslouží pořízená videonahrávka a krátké objasnění toho, co znamená pojem dominance, se kterou pracujeme. Například v rozhovoru, kde se lidé o něčem dohadují užívají různé taktiky, aby prosadili svůj názor nebo postoj. Pokud jsou tyto strategie úspěšné vedou až k tomu, že člověk dosáhne svého a tudíž je v dané situaci dominantním. Když se chceme v komunikaci prosadit neužíváme k tomu, jenom slova a argumenty ale také naše tělo. Projevů je spousta, jsou různorodé, navzájem se doplňují. Tak například u dětí můžeme pozorovat různé taktiky, když si chce dítě prosadit své může začít břečet ale taky se může na rodiče třeba jenom hezky usmívat nebo může dát ruce v bok, atd. Zkuste se na moment zamyslet nad tím jaké neverbální pomůcky užíváte vy a váš partner k tomu, aby jste dosáhli vítězství v sporné situaci.

Pro přehlednější uvádíme, následující výčet, kde je uvedeno, co všechno můžeme počítat mezi neverbální chování.

Gesta, pohyby hlavou a telom

Postoje těla

Výrazy tváře (mimika)

Vzdálenosti a zájímání prostorových pozic

Tělesný kontakt

Tón hlasu a další neverbální aspekty řeči

Oblečení, zdobnost, fyzické aspekty zjevu

Kontext

Teď bych vás poprosila, abyste na základě videonahrávky zaznamenal (a), kdy jste si všiml(a) nějakého neverbálního chování které by mohlo být projevem dominance, zda se vyskytl u vás nebo u partnera, ve stručnosti ho popsat a uvést proč se Vám jako dominantní jevil.

