

**UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE**

**FAKULTA HUMANITNÍCH STUDIÍ**



**BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

Radka Kaliská

**Strategie chování užívané romantickými partnery při řešení  
konfliktní situace - řazení obrázků**

Vedoucí práce: Mgr. Denisa Průšová

Praha, 2017

Prohlašuji, že jsem práci vypracovala samostatně. Všechny použité prameny a literatura byly řádně citovány. Práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 6. 1. 2017

Podpis

Chtěla bych poděkovat za precizní vedení práce a trpělivost vedoucí mé bakalářské práce  
Mgr. Denise Průšové.

## **OBSAH:**

ÚVOD.....	1
1. TEORETICKÁ ČÁST .....	2
1. Konflikt.....	3
1.1. Definice konfliktu .....	3
1.2. Druhy konfliktů.....	3
1.3. Konflikt v mezilidských vztazích / Interpersonální konflikt .....	6
1.3.1. Konflikt v romantickém vztahu .....	7
2. Konflikt a komunikace.....	8
2.1. Definice a cíle komunikace, její efektivita a vliv na účastníky.....	9
2.2. Verbální komunikace .....	11
2.3. Neverbální komunikace .....	12
2.4. Komunikace v romantickém vztahu.....	15
3. Strategie chování při řešení konfliktních situací.....	18
3.1. Výzkum strategií chování při řešení konfliktních situací v partnerských vztazích	19
3.1.1. Výzkum dominance v partnerských interakcích .....	21
3.2. Faktory ovlivňující strategie řešení konfliktů .....	23
4. Rozdíly v komunikaci a při řešení konfliktních situací u mužů a žen .....	25
B. EMPIRICKÁ ČÁST .....	27
1. Cíl výzkumu a výzkumné otázky.....	27

2.	Výzkumná strategie .....	28
3.	Sběr dat .....	30
4.	Výběr vzorku .....	30
5.	Prostředí výzkumu .....	31
6.	Desing výzkumu a technika řazení obrázků .....	31
7.	Analýza dat a výsledky .....	32
7.1.	Příprava kvantitativních dat .....	32
7.1.1.	Analýza míry konfliktnosti.....	33
7.1.2.	Ovlivnění společného řazení obrázků .....	36
7.2.	Kvalitativní analýza .....	37
7.2.1.	Příprava dat pro kvalitativní analýzu.....	38
7.2.2.	Kódování videonahrávek.....	40
7.2.3.	Určování strategií .....	44
7.2.3.1.	Vznik a povaha konfliktu při řazení obrázků .....	47
7.2.4.	Výsledné strategie řešení konfliktních situací.....	48
7.2.5.	Rozdíly v užívání strategií a v dominanci v závislosti na pohlaví .....	57
7.3.	Srovnání kvantitativní a kvalitativní analýzy.....	61
7.3.1.	Srovnání míry konfliktu s užitými strategiemi .....	61
7.3.2.	Srovnání ovlivnění společného řazení s užitými strategiemi .....	64
7.3.3.	Srovnání množství výher .....	66
8.	Diskuze .....	68
	ZÁVĚR.....	74

Seznam použité literatury .....	75
<b>PŘÍLOHY .....</b>	<b>1</b>
Příloha 1 – Výpočty kvantitativního výzkumu .....	1
Příloha 2 - Srovnání míry konfliktu s výslednými strategiemi .....	4
Příloha 3 - Verbální přepisy vybraných videonahrávek .....	5
Příloha 4 - Nové verbální kódy .....	13
Příloha 5 - Nové neverbální kódy .....	15
Příloha 6 - Seznam strategií – Průšová (2016) .....	17

## ÚVOD

Konflikt je v mezilidských vztazích nevyhnutelný. Způsob, jakým ho lidé řeší, má vliv na mnoho oblastí jejich života, a to jak na samotné vztahy včetně vztahů partnerských, tak na psychické a dokonce i fyzické zdraví a imunitu. V případě, že ho lidé řešit neumí, může vést konflikt k hádkám, narušení vztahů, neurózám i nemocem. Pokud je řešen konstruktivně, může být naopak přínosný – chránit vztahy proti stagnaci a pomáhat k lepšímu vzájemnému poznání a pozitivním změnám vztahu.

Při řešení konfliktních situací používají lidé strategie chování charakteristické pro daného jedince. V rámci předložené výzkumné studie budu analyzovat tyto strategie u dlouhodobých romantických párů v experimentálně navozené konfliktní situaci řazení obrázků podle osobních preferencí. Zároveň budu sledovat i souvislost míry konfliktu mezi partnery a dominance jednoho z partnerů s těmito strategiemi.

Tato výzkumná studie je součástí longitudinálního výzkumu komunikace a dominance v partnerských vztazích Fakulty humanitních studií. Mým cílem je rozšířit dosud získané poznání o strategiích chování, které partneři používají při řešení konfliktních situací. Tyto nové poznatky bude možné využít v psychoterapeutické praxi při řešení partnerských konfliktů a mohou pomoci porozumět partnerským konfliktům a jejich průběhu a umožnit je předvídat a řešit konstruktivním způsobem.

# 1. TEORETICKÁ ČÁST

„Konflikty jsou a budou“ píše v úvodu své knihy Jaro Křivohlavý (2002, str. 12). Konflikty jsou podle něj přirozené. Lidé mají zájem o tytéž věci, mají odlišné představy o stejných věcech, různé hodnoty, představy, přání, potřeby a záměry, pocházejí často z odlišného sociálního prostředí, řeší situace rozdílným způsobem, a tedy mezi nimi nevyhnutelně dochází ke konfliktům (Křivohlavý, 2002; Hargie & Dickson, 2004). I podle Mayera (2000) je konflikt přirozený a nutný. Stal se běžnou součástí mezilidských vztahů. Psychologie pohlíží na konflikt pouze jako na jev, a proto ho nehodnotí - neurčuje, zda je pozitivní nebo negativní (Křivohlavý, 2002). V běžném životě však konflikt mívá pozitivní nebo negativní následky. Problémem není sama existence konfliktů, ale může jím být způsob, jakým je řešíme (Mayer, 2000). Strategie řešení konfliktů mají značný vliv na mnoho oblastí lidského života (Křivohlavý, 2002; Canary & Canary, 2013). Nevhodně řešený konflikt může narušit jednání a komunikaci a může tak mít vliv na mezilidské vztahy, jejich kvalitu a zachování. V partnerském vztahu má vliv rovněž na lásku, partnerskou spokojenost, sexualitu a další důležité oblasti života (Zacchilli, Hendricková a Hendrick, Křivohlavý 2002). Konflikty ovlivňují dokonce i naše zdraví, zejména kardiovaskulární, hormonální (endokrinní) a imunitní systém (Canary & Canary, 2013). Vzhledem k těmto skutečnostem jsou strategie řešení konfliktů důležitým tématem pro výzkum.

S tématem řešení konfliktů se můžeme setkat v teoretické, naučné i v bohaté populárně naučné literatuře. O konfliktu pojednává rovněž mnoho teorií a výzkumů, většinou však v souvislosti s dalšími proměnnými a poměrně málo novějších výzkumů je zaměřeno na strategie řešení konfliktu v partnerských vztazích (Zacchilli, Hendricková a Hendrick, 2009), zvláště prostřednictvím pozorování a kódování behaviorálních projevů. Za tímto účelem probíhá v současné době dlouhodobý výzkumný projekt Průšové a Lindové „Strategie dominování v partnerských interakcích“, do kterého jsem zapojila. Je zaměřený na způsoby chování, které partneři používají k dosažení svých cílů a jeho cílem je bližší porozumění těmto procesům. V rámci tohoto výzkumného projektu již byly zpracovány další bakalářské práce kolegů z FHS, na jejichž práci při svém výzkumu a v této bakalářské práci navážu.



# 1. Konflikt

## 1.1. Definice konfliktu

„Konflikt“ je slovo latinského původu (conflictus = srážka - flictus = náraz, úder, předpona „con“ = střetnutí dvou účastníků). S tímto výrazem se setkáváme v mnoha evropských jazycích, jedná se o „*střetnutí (spor) dvou či více navzájem se vylučujících snah, sil, tendencí*“ (Křivohlavý, 2002, str. 17), kdy proti sobě stojí několik zájemců o stejnou věc, o kterou svádí souboj. Jedná se o konflikt zájmů, názorů, představ nebo postojů dvou a více lidí, kdy splnění tužby jedné strany vylučuje uspokojení ostatních stran. Uvedené konflikty souvisí se systémem hodnot (Křivohlavý, 2002). Canary & Lakey (2013) konflikt definují jako jakoukoliv vyjádřenou nekompatibilitu mezi lidmi, Barki & Hartwick (2004) a Canary (2003) jako vnímané rozdíly nebo neshody mezi jejich zájmy, cíli nebo potřebami. Podle Mayera (2000) jde o střet potřeb, zájmů, tužeb nebo hodnot, které jsou nekompatibilní s těmi druhého. Potenciál konfliktu existuje mezi všemi jedinci a institucemi, které jsou spolu v interakci (Mayer, 2000).

## 1.2. Druhy konfliktů

Obecně přijatá klasifikace/třídění konfliktů podle druhů a skupin zatím neexistuje (Křivohlavý, 2002), setkáváme se proto s různými možnostmi jejich třídění. V této kapitole uvedu některé možnosti třídění konfliktů.

Křivohlavý (2002) dělí základní druhy konfliktů podle (A) psychologické charakteristiky střetávajících se tendencí a podle (B) počtu zúčastněných osob. Při sledování (A) psychologické charakteristiky lze podle něj u konfliktů sledovat kognitivní, motivační, percepční, hodnotící a emocionální aspekty. Konflikty dělí na konflikty (1) představ, (2) názorů, (3) postojů a (4) zájmů. Často se jedná i o konflikty smíšené, kde dochází ke kombinaci těchto střetávajících se tendencí (Křivohlavý, 2002).

(A) (1) Konflikty představ (počiteků, vjemů), neboli kognitivní konflikty, vycházejí z faktu, že pro vznik představy hraje důležitou roli vnímání (percepce) a dále motivace, které rozhodují o tom, čeho si všimneme. Vybíráme si podle našeho zájmu. Při zpracování vjemu pak může docházet ke zkreslování kvůli předchozím očekáváním (lidé mívají

předem vytvořenou představu, pro kterou hledají již pouze potvrzení), předsudkům (předpojatosti) nebo fantazii (hlavně u dětí a umělců) (Křivohlavý, 2002).

(2) Konfliktem názorů rozumíme spojení představy s hodnotícím soudem. Za střety názorů tak stojí spíše odlišné hodnoty než odlišná hlediska - rozpor snáže nastane mezi lidmi s odlišnými hodnotícími škálami (Křivohlavý, 2002). Mayer (2000) zmiňuje přímo konflikt hodnot. Podle něj jsou hodnoty tím, co je důležité, co odlišuje správné od špatného, dobro od zla a představují způsob, jak bychom měli žít. Jelikož lidé definují sebe sama zčásti právě svými hodnotami, účastníci se mohou během konfliktu hodnot cítit osobně napadeni. Ze stejného důvodu je pro ně těžké dojít ke kompromisu, je to pro ně, jako by měli udělat kompromis ve své osobnosti. Někdy sami sebe pokládají za zastánce „dobra“ a druhou stranu za zastánce „zla“ – tento postoj však má tendenci konflikt vystupňovat a protahovat donekonečna (Mayer, 2000).

U (3) konfliktu postojů, kde „*postojem rozumíme názor zabarvený citovým vztahem*“ (Křivohlavý, 2002, str. 29), (v psychologii „spojení poznávací a citové stránky“), měříme, co se nám líbí nebo nelíbí. Zatímco při střetu názorů je možné argumentovat, u postojů ne – jde o fakta. Přesto je třeba brát ohled na osobní rovinu, protože dominantní úlohu při vzniku postojů hraje sociální učení a sociální prostředí, tedy to, s jakými lidmi, názory a postoji jsme se v životě setkávali (Křivohlavý, 2002).

Na konflikt můžeme pohlížet i z hlediska míry soupeřivosti (Spitzberg & Canary & Cupach, 2009) – (4) konflikty zájmů vznikají, když mají dva lidé zájem o totéž, ale pouze jeden z nich to může získat (Křivohlavý, 2002). Soupeřivé chování jde po zdrojích bez ohledu na následky pro ostatní (Spitzberg & Canary & Cupach, 2009). Typickým případem je souboj – střetnutí ve stylu „buď já, nebo ty“. Tento typ konfliktů je nejzávažnější a mívá nejtěžší důsledky na zdraví lidí. Stejně, jako se může stát, že nikdo nechce ustoupit (tzv. konflikt dvou neurvalců), někdy si naopak oba dávají navzájem přednost (tzv. konflikt dvou gentlemanů) (Křivohlavý, 2002). Na druhou stranu se setkáváme s chováním, kdy je dotyčný až nadměrně zaměřen na to, aby jeho zájmy nebyly uspokojeny na úkor druhých. Takový člověk hledá kompromis mezi vlastním zájmem a zájmem druhého – jedná se o tak zvané „win-win“ řízení konfliktu, které je vhodné pro efektivní interakci přínosnou pro obě zúčastněné strany (Spitzberg & Canary & Cupach, 2009).

V pojetí Mayera (2000) může mít konflikt několik různých rozměrů – stejně jako u Křivohlavého (2002) určil rozměr (a) kognitivní, tedy ve vnímání, dále rozměr (b) emocionální, který spočívá v pociťování negativních pocitů v dané situaci, a (c) v akci, kdy se lidé aktivně snaží dosáhnout svých zájmů, a to i na úkor druhého.

V (a) kognitivní rovině dochází při konfliktu k nesouladu zájmů, potřeb, tužeb nebo hodnot. Může mít subjektivní i objektivní složku. Mayer (2000) předpokládá, že konflikt existuje, pokud v to minimálně jeden z účastníků věří. Pokud tedy věří, že mají odlišné zájmy a jedná podle toho, vtahuje druhého do konfliktu i přesto, že ten může situaci vnímat odlišně.

Součástí konfliktu může být (b) emocionální reakce na situaci nebo interakci, která poukazuje na nedorozumění. Pokud nesouhlasíme s druhým nebo pociťujeme negativní emoci vůči druhému člověku nebo situaci, vnímáme situaci jako konfliktní už z důvodu našich pocitů, přestože druhá strana ji tak vnímat nemusí a nemusí si být našich pocitů ani vědoma.

Konflikt rovněž zahrnuje (c) akci, kterou vyjadřujeme naše pocity, vnímání a způsob dosažení uspokojení svých potřeby, někdy i na úkor druhého. Akcí může být snaha o dosažení moci, dominance, násilí. Může být destruktivní, ale také naopak může jít o jednání konstruktivní, smířlivé a přátelské. Ať už jde o jakékoliv vyjádření, účelem akce je vyjádřit konflikt nebo dosáhnout svých potřeb a to opět i v případě, že o tom jedna ze stran neví. Akce může být přímá, tedy přímý pokus, aby se něco stalo (například podepsání petice), nebo nepřímá (Mayer, 2000).

Jak již bylo zmíněno na začátku této kapitoly, Křivohlavý (2002) dále dělí konflikty podle (B) počtu zúčastněných osob, a to na (I) intrapersonální – konflikty odehrávající se uvnitř jedince, tedy vnitřní a (II) interpersonální – mezi dvěma a více lidmi, dále na skupinové a meziskupinové.

Ve své výzkumné studii se zaměřím na konflikt v rovině behaviorální vyplývající z rozporu zájmů, potřeb, tužeb nebo hodnot. Participantů se už z povahy zadaného úkolu seřadit obrázky podle osobních preferencí nejdříve individuálně a při interakci s partnerem jako společné párové řešení, dostávají do konfliktu (ověřeno Brhláčovou, 2013, v předchozí studii v rámci výzkumného projektu, na němž se podílím), a to do konfliktu osobních preferencí hodnotově orientovaných mužsko-ženských symbolů

(mezi obrázky určenými k seřazení je například obrázek automobilu tradičně spojovaný s muži, nebo obrázek nákupních tašek spojovaný se ženami). Snaží aktivně dosáhnout svých zájmů, někdy i na úkor druhého (Mayer, 2000). Při plnění zadaného úkolu může mezi partnery dojít rovněž ke konfliktu představ (účastníci mohou mít odlišné vnímání významu obrázků) a konfliktu v akci. V této výzkumné studii budu analyzovat strategie řešení uvedených konfliktů. Budu se zabývat konflikty v romantickém páru, tedy konflikty interpersonálními.

### 1.3. Konflikt v mezilidských vztazích / Interpersonální konflikt

Mezilidské vztahy zaujímají v životě člověka velmi důležité místo, a jak už bylo řečeno, konflikty jsou v nich nevyhnutelné (Canary & Lakes, 2013; Hargie & Dickson, 2004; Křivohlavý, 2002; Mayer, 2000). V této kapitole stručně popíši důsledky interpersonálních konfliktů a nastíním možnosti jejich konstruktivního řešení.

Lidé se zpravidla neradi dostávají do konfliktu. Často v nich vyvolává nejnižší instinktivní reakce (Spitzberg & Canary & Cupach, 2009). Důležité je, jak účastníci konflikt vnímají - jejich postoj ovlivňuje konflikt, jeho průběh i řešení (Mayer, 2000). Konflikt bývá obecně vnímán negativně, problémem však nebývá samotná přítomnost konfliktu – problém nastává až v případě, že účastníci konflikt řeší špatně, často bez přemýšlení o svých volbách a jejich následcích (Canary & Lakey, 2013). Pokud nejsou konflikty správně řešeny nebo nejsou řešeny vůbec, mohou znepríjemňovat život, narušují vztahy mezi lidmi a zanechávají „jizvy“ (Křivohlavý, 2002; Hargie & Dickson, 2004). Záleží na tom, zda při řešení účastníci kooperují (Křivohlavý, 2002; Canary & Lakey 2013). Ve své negativní stránce může konflikt vést k neuspokojivým vztahům, strnulým vzorcům chování, snížení komunikačních výměn (Putnam, 2006). Projevují se znechucením životem, neurózami, agresivními hádkami, násilím i zločiny. Lidé se jich právem obávají. (Křivohlavý, 2002; Hargie & Dickson, 2004). Konflikt však může být pro lidi i přínosný – může chránit vztahy proti stagnaci a vést ke změně, vybudit zájem o dané téma (Putnam, 2006), napomáhat kreativitě, zvyšovat motivaci účastníků a přinášet lepší výsledky, pomáhá lépe se navzájem poznat, vyjasnit nesrovnalosti (Hargie & Dickson, 2004). Záleží na každém účastníkovi, zda si z konfliktu dokáže vzít to pozitivní (Spitzberg & Canary & Cupach, 2009).

Křivohlavý (2002) navrhuje možnosti řešení jednotlivých druhů konfliktů, které určil (viz. Kapitola „Druhy konfliktů“). U (1) konfliktů představ je podle něj důležitý

rozhovor mezi lidmi a to k věci (řící, co si pod pojmem představuji a zeptat se druhého, co myslí, když říká konkrétní věc), zájem o tvořivé řešení konfliktu a tolerance k odlišnostem představ. (2) Konflikty názorů lze řešit zavedením norem, za pomoci odborníka nebo hlasováním. Konflikt hodnot je možné konstruktivněji řešit, pokud lidé vyjadřují svá přesvědčení, to, v co věří, místo toho negativního vyjádření toho, proti čemu jsou, s čím nesouhlasí (Mayer, 2000). V případě, že mají účastníci podobné základní životní hodnoty, snáze dochází k tvořivému řešení (Křivohlavý, 2002).

### 1.3.1. Konflikt v romantickém vztahu

Vedle vztahu s rodiči a dětmi je zpravidla nejdůležitějším vztahem v životě jedince vztah partnerský (Vybíral, 2005). Oproti příbuzenským vztahům je romantický partnerský vztah dobrovolný, proměnlivější a častěji se obměňuje (Laursen & Collins, 1994). Hazan & Shaver (1987) vnímají romantickou partnerskou lásku jako biologický proces podmíněný evolucí za účelem usnadnění připoutání mezi dospělými sexuálními partnery coby potenciálními rodiči dítěte, které bude potřebovat jejich péči. Podle Argyla (1994) je největším zdrojem konfliktů právě romantický partner. Osud zachování partnerského svazku pak závisí na tom, jak dokáží partneři konflikty řešit, jakým způsobem v náročných situacích myslí, jak se v nich chovají a jak je prožívají (Tran & Simpson 2009), stejně jako na jejich vzájemném vztahu, který má rovněž významný vliv na průběh konfliktů (Canary & Canary, 2013).

Na rozdíl od jasného rozdělení rolí v tradiční rodině je v současné době postavení partnerů vyrovnanější – sdílí rozhodování, volnočasové aktivity, přátele. Konflikty vznikají z odlišných rolí, oblastí zájmů, přesvědčení nebo hodnot. Partneři se musí dohodnout na mnoha věcech. Dochází při tom ke sporům, které musí následně řešit (Argyle, 1994).

Podle výzkumů patří dohadování se mezi nadprůměrně časté společné aktivity v partnerství (Argyle, 1994). V případě, že partneři neřeší konflikt správným způsobem, dochází k nárůstu partnerské nespokojenosti, která může vést až k ukončení vztahu (Fincham & Beach). Škodlivými bývají při konfliktu například tvrdohlavost, obranářství nebo stažení se (Burpee and Langer, 2005). Naopak správně řešený konflikt v romantických svazcích může napomoci partnerům lépe se navzájem poznat, vyjasnit nesrovnalosti a posílit pocit sounáležitosti a závazku, prohloubit partnerský vztah (Siegert, 1994). Při diskuzi o sporných tématech by si partneři měli osvojit lepší vyjednávání - měli

by hledat konstruktivní, kooperativní řešení, vnímat situaci z pohledu druhého, umět si představit, jak by jim bylo na partnerově místě (Argyle, 1994). Pokud páry řeší konflikt společně se společným zájmem napravit emocionální škody, oba se po něm cítí lépe (Burpee and Langer, 2005).

Důležité je nejen to, jak partneři řeší konflikty, ale i samotný vztah mezi partnery a předchozí zkušenost (Graziano et al., 1996; Canary & Canary, 2013). Míra náklonnosti, nevraživosti, nepřátelství či soupeřivosti predikují trvalost svazku a riziko rozvodu u sezdaných párů. Více nevraživosti a méně náklonnosti predikují dřívější rozvod nebo rozpad vztahu (Caughlin and Houston 2006 in Canary & Canary, 2013). Je třeba brát v potaz i fakt, že konflikt je „tekutý“ – předchozí část ovlivňuje následující, což znamená, že často může jít o navázání na již dříve rozběhlý konflikt – partneři bývají ovlivněni minulou zkušeností a konflikt mezi nimi je proto větší, než kdyby nastal pouze v dané situaci (Canary & Canary, 2013).

Konflikty z interpersonálních vztahů nevymizí, spíše se je lidé naučí řešit lépe (více strategicky), čímž mohou dosáhnout ochrany a posílení svých vztahů (Canary & Lakey, 2013).

## **2. Konflikt a komunikace**

Většina odborníků se shoduje, že při řešení konfliktu hraje důležitou roli komunikace (např. Putnam, 2006; Canary & Lakey, 2013), proto budu ve svém výzkumu v rámci partnerské interakce zkoumaných párů sledovat komunikaci partnerů. Komunikace je důležitou součástí partnerského vztahu, jejím prostřednictvím si partneři sdělují své pocity, sdílejí problémy a řeší situace (Kratochvíl, 2009). „Komunikace podporuje kooperaci v konfliktních situacích. Nejvýraznější vliv na zvýšení spolupráce má rozhovor, který je k věci.“ (Křivohlavý, 2002, str. 58). Canary & Lakey (2013) uvádí, že lidé, kteří mají výborné komunikační dovednosti, pravděpodobněji dosáhnou svých cílů a zároveň splní požadavky druhého. V této kapitole se zaměřím na druhy komunikace a její vliv na řešení konfliktu.

## 2.1. Definice a cíle komunikace, její efektivita a vliv na účastníky

Odborná literatura obsahuje mnoho definic komunikace. Za komunikaci považujeme nejen řeč, ale v podstatě veškeré chování zúčastněných, sdělujeme totiž mnohem více, než říkáme (Watzlawick 2000). Informace druhým lidem sdělujeme jak slovy, tak mimoslovně (např. gesty, pohledy, výrazem obličeje, držení těla) (Richmond a McCroskey, 2004). Mnoho odborníků v čele s Goffmanem (1966) zastává názor, že „nelze nekomunikovat“, tedy že není možné se nijak neprojevat. Při komunikaci jsou důležité cíle komunikace (Cahn, 2009), způsob řešení problémů / konfliktů a forma sdělování. Velkou roli hraje rovněž vztah mezi účastníky (Kratochvíl, 2009). Během dialogu (komunikace více osob) dochází k vzájemnému ovlivňování účastníků (Křivohlavý, 1988). Zatímco zdravá komunikace má pozitivní vliv na mezilidské a tedy i partnerské vztahy, špatná komunikace bývá častou příčinou konfliktu.

Cíle komunikace ovlivňují chování i komunikaci účastníků. Cíle nejsou vždy jasně zřetelné pro pozorovatele ani pro samotné účastníky, kteří mohou mít často i neuvědomované cíle. (Cahn, 2009). Clark a Delia (1979) určili tři primární cíle komunikace: (1) instrumentální – zaměřené na vyřešení problému či úkolu, na které je primárně zaměřena zkoumaná situace řazení obrázků, (2) vztahové – vytvářející a udržující dobré vztahy mezi účastníky a (3) identity, které mají za cíl vytvoření nebo udržení žádoucí image komunikátora, tedy udělat dojem na ostatní. Dotyčný může mít i více cílů zároveň. Cíle ovlivňují komunikaci vysílajícího a zároveň mají dopad na efekt, který vytváří v příjemci. Mohou však mít i negativní dopad na komunikaci a vztah mezi účastníky – například když žena pozmění své chování, aby udělala na muže dojem, jemu však kvůli tomu připadá hloupá (Cahn, 2009).

I v mém výzkumu se mohu setkat s vlivem uvedených cílů na samotnou komunikaci při řešení konfliktu, ať už jde o snahu udržet dobrý vztah mezi partnery během řešení konfliktu nebo tušení některých účastníků, že mohou být právě při této části výzkumu natáčeni a snaží se vytvořit si před výzkumníky image. Jak uvádí Vybíral (2005), lidé komunikují různě v odlišném prostředí – podle toho, kde se nacházejí i kdo je během komunikace přítomen, je tedy třeba brát v potaz možnost tohoto vlivu.

Komunikace je nejen obsahová, tedy sdělení samotné, ale má i svoji vztahovou stránku. Způsob sdělení závisí na vztahu (stejný obsah je podán jiným způsobem). Pokud vztahová stránka převáží obsahovou, dochází ke konfliktu (často se může jednat o

dlouhodobý boj o pozici ve vztahu, může jít o hledání viníka apod.) (Vybíral, 2005). Rovněž špatná komunikace bývá častou příčinou konfliktu. Lidé se mylně domnívají, že komunikují jasně a že druhý člověk musí vnímat, co sdělují, stejně jako oni (Watzlawick, 2000).

Pro efektivní řešení konfliktu je při komunikaci důležitý otevřený dialog, při kterém spolupracují obě strany, důležitá je aktivita účastníků, otevřenost a snaha se dohodnout (Křivohlavý, 1988). Překážkou naopak mohou být obavy a strach, obranné reakce, neúcta vůči partnerovi (Křivohlavý, 1988). Efektivitu komunikace ovlivňuje mnoho faktorů od kultury, pohlaví, věku, třídního postavení a prostředí. Lidé často dají na nesprávné nebo neúplné vnímání, mají tendenci vytvářet stereotypy a vycházejí ze svých dřívějších zkušeností (Mayer, 2000).

Podle Vybírala (2000) se zdravá neboli konstruktivní komunikace projevuje reagováním na partnera, zájmem po něj (projeveným například očním kontaktem), přizpůsobením druhému (jeho stanoviskům, slovníku i neverbální komunikaci), zájmem o partnera a sdílením se, vstřícností, přátelským hlasem a empatií. Důležitá je i reciprocita, komunikace by měla být zdravě vyvážená a ponechávat stejnou možnost vyjádřit se všem stranám. Průšová (2013) strategie vykazující konstruktivní přátelské chování zaměřené na řešení konfliktu definuje jako prosociální a zařadila míru prosociality jako jeden z prvků pro určování strategií (Průšová, 2016). S dělením strategií řešení konfliktu na prosociální a asociální se setkáváme u mnoha výzkumníků, například již v osmdesátých letech 20. století u Sillarse (1980) a Rollofa (1976). Pozitivní, tedy prosociální, kooperativní interakce a řešení konfliktu mají prokázanou souvislost s lepší komunikací i schopností řešit konflikty a má pozitivní vliv na kvalitu vztahu i zdraví jedinců (De Dreu, Van Dierendonck, & De Best-Waldhober, 2003).

Na opačném pólu stojí komunikace nezdravá, dysfunkční, destruktivní, která bývá spojována s nízkou partnerskou spokojeností. Jak zmiňuje Gottman (1979), negativní komunikace se vyskytuje mnohem častěji u nespokojených manželských párů. Negativní komunikování může nahánět strach a zpravidla vyvolává nesouhlas a snahu na něj rychle zapomenout (Watzlawick, 2000). Jako dysfunkční styly komunikace, které v dlouhodobé perspektivě narušují vztahy, identifikovali Gottman a Krokoff (1989) obranářství, tvrdohlavost a únik z interakce. Průšová (2013) označuje strategie s tímto stylem chování za asociální, jež se podle její definice vyznačují nepřátelskými, autoritářskými, ignorujícími či afektivními projevy, případně manipulací a nátlakem. Tento styl chování během



konfliktu je spojován s negativními následky jako je zvýšené psychické napětí, zhoršení zdraví a imunity a tendence k odvetě (De Dreu et al., 2003). Stejně jako Průšová (2016) i já ve svém výzkumu použiji pro určení strategií míru prosociality a asociality participantů a zaměřím se rovněž na četnost užívání prosociálních a asociálních strategií při řešení konfliktních situací.

V komunikaci se můžeme setkat rovněž se snahou zalíbit se, předvést se, pochlubit se, snahou zastrašit druhého nebo se žertováním (Křivohlavý, 1988). Humor může mít spíše tlumící funkci, pokud se jedná spíše o uštěpačné poznámky, které shazují druhou stranu, nebo jízlivost (Vybíral, 2000), ale rovněž posilující funkci - humorem můžeme odlehčit situaci či zakrýt nervozitu. Schopnost reagovat optimisticky nebo použít humor během konfliktu zvyšuje schopnost řešit konflikty a je rovněž jedním z prediktorů udržení zdravého vztahu mezi partnery (Driver & Gottman, 2004.), proto budu si při analýze chování participantů tyto projevy sledovat.

## **2.2. Verbální komunikace**

Při svém výzkumné studii budu slovně kódovat verbální (slovní) komunikaci, při které se spolu dorozumívá více osob pomocí jazyka nebo jiných znaků jazykového systému (Vybíral, 2005). V této kapitole o ní stručně pojednám.

*„Verbální komunikaci rozumíme dorozumívání se jedné, dvou a více osob pomocí slov (...), výběr, kombinování a produkci jazykových znaků (...), proces vzájemného sdělování, percepce (vnímání) a recepce (příjem) slovních sdělení a porozumění jim.“ (Vybíral, 2000, str. 85 - 86).* Verbální neboli lingvistické chování zahrnuje aktuální obsah rozhovorů a jejich strukturní charakteristiky (Hendl, 2005). Při verbální komunikaci je důležitý záměr sdělení, iniciativa v rozhovoru, tedy kdo ho řídí, způsob reagování (ihned, aktivně, k věci), akceptování pocitů druhého, kontext a role účastníků (zda jsou ustálené, hierarchizované). Lidé mají rozdílnou míru verbálního vyjadřování. O kvalitě rozmluvy vypovídá její autentičnost a zájem vést rozhovor. Každý mluví svým vlastním individuálním stylem, který na něj mnohé prozrazuje, zvláště pokud jde o neuvědoměle užívaný styl, a to od charakterových rysů až po sociální zařazení. (Vybíral, 2000). Lidé se při verbální komunikaci navzájem ovlivňují, například pokud jeden z nich je velmi zapojený do konverzace, druhý na jeho verbální aktivitu reaguje - buď rovněž začne být více zapojený nebo naopak méně (Burgoon, Stern, Dillman, 1995).

Lidé mohou mít různý záměr sdělení – v první řadě mohou chtít sdělit nebo konstatovat slovy určitá fakta. Ne všechny věty jsou však pouze oznamovací. Slovním projevem chtějí lidé často něčeho dosáhnout – například někoho přemluvit nebo donutit k nějaké činnosti, jak tomu může být i v případě výzkumné situace s obrázky, kde se partneři potřebují domluvit na společném řešení. Austin (1975) rozeznává pět činnostních verbálních sdělení: sdělení usnesení (popis nebo charakteristiku), výkon úředního vlivu, deklaraci / prohlášení záměru, reakci na chování (například zaujetí postoje k činnosti druhého, souhlas, výzva / žádost) a vysvětlení – sdělení důvodu, proč zaujímáme určitý postoj nebo něco děláme (Křivohlavý, 1988) – při svém výzkumu budu tato verbální sdělení kódovat pomocí slovních kódů ze zvoleného etogramu.

Během konfliktu se setkáváme často s verbální hádkou, stejně jako u párů v mé výzkumné studii. Ting-Toomey (1983 in Cahn 2009) se při kódování hádek zaměřil na 3 typy verbálního chování – integrativní – kompromisní, souhlasné a potvrzující, rozkladné (disintegrative) – konfrontující, stěžující si, obranné a nesouhlasné – a popisné – popisy a otázky zaměřené na splnění úkolu. Podle něj by páry, které si váží svého vztahu, měly dohadovat způsobem, který přispívá k integraci vztahu a vyhnout se těm, které vedou k jeho narušení (rozkladu). Bohužel partneři často konflikt zahájí vzájemným útokem, kritikou a negativními výroky a následně se obhajují nebo obviňují druhého (Brehm, 1985).

### **2.3. Neverbální komunikace**

Pro doplnění a upřesnění významu verbální komunikace okóduji i neverbální prvky mající význam pro analýzu konfliktní situace. Tato podkapitola je věnována neverbální komunikaci, jejímu významu, původu, průběhu, způsobům, interpretaci a na závěr neverbálním signálům sledovaným v mém výzkumu.

Za důležitější než slovní sdělení bývá považováno mimoslovní neboli neverbální sdělení (Novák, 2006; Knapp & Hall, 2010), tedy „sdělování beze slov nebo spolu se slovy jako doprovod slovní komunikace“ (Argyle, 1994). Neverbální komunikaci lidé používají, aby podpořili nebo nahradili řeč, vyjádřili své emoce nebo postoje (například sympatii apod.), pro sebeprezentaci a v umění. Neverbální projev může být často důležitější než projev

verbální, často napomáhá pochopit skutečný význam řečeného (Richmond a McCroskey, 2004).

Při neverbálním chování člověk (zdroj) vyšle komunikační signál, který se mění v neverbální komunikaci, pokud je zachycen jiným člověkem (příjímačem) a ten mu přiřadí konkrétní význam. Neverbální signály lidé většinou vysílají nevědomě. Přestože se snaží kontrolovat své chování, nedokážou kontrolovat všechny oblasti těla - například při silné emoci. Všechny vysílané signály mají svůj význam (Richmond & McCroskey, 2000) - gesta a pohyby těla, postoj těla, výrazy tváře/mimika, pohledy očí, volba a změny vzdálenosti, zaujímání pozice v prostoru, pohyb jedince ve vztahu k jiným jedincům, dotyky/tělesný kontakt, tón hlasu a další neverbálními projevy řeči (tzv. paraverbální komunikace neboli vokalika, která zahrnuje aspekty verbálního chování vyjma užívání slov) i fyzické aspekty vlastního vzhledu jako je například oblečení (Argyle, 1994; Křivohlavý, 1988; Hendl, 2005). Tyto způsoby neverbální komunikace je možné podrobněji rozlišit - zvláště se analyzují např. pohyby rukou, nohou, mimika dolní a horní části obličeje. Mimoslovní sdělení je zpravidla vyjádřeno několika komunikačními kanály zároveň (gestem, pohledem, tónem), případně tyto projevy doprovází slovní sdělení. Do neverbální komunikace řadíme rovněž chronemiku – způsob zacházení jedince s časem (Richmond & McCroskey, 2000).

Lidé, kteří spolu komunikují, se navzájem neverbálně ovlivňují. Při interakci dochází často k synchronicitě - lidé spontánně napodobují neverbální signály druhých, což mezi nimi zvyšuje porozumění (Andersen, 2008). V konfliktních situacích je rovněž důležité, jak lidé vnímají chování druhého člověka, jejich interpretace rozhoduje o tom, nakolik se jím nechá ovlivnit (Spitzberg & Canary & Cupach, 2009). Během konfliktu je důležité sledovat neverbální projevy - vedle logiky argumentů je například důležité i zabarvení hlasu, které může navodit možný pocit ohrožení sebevědomí, lidé jsou rovněž citliví na projevy dominance a na povyšování se. Některé studie komunikace se zaměřují více než na to, co je řečeno, na to, jak je to řečeno, aby ukázaly například emocionální vliv hádky na spokojenost ve vztahu (Cahn, 2009).

Lidé mají rozdílnou citlivost na neverbální signály. Někteří jsou citlivější na vizuální signály, jiní na neverbální projevy řeči (Vybíral, 2005 – *test PONS – Profile of Nonverbal*

*Senzitivity – Rosenthal 70. léta*). Obvykle jako zdroj informací při dekódování chování slouží pro rozpoznání lépe obraz než zvuk - bývá udávána vyšší přesnost rozpoznání viděných než slyšených neverbálních signálů. Například emoci lépe poznáme z výrazu obličeje než z hlasu (výjimkou je strach, u kterého je to naopak).

Při výzkumu je neverbální komunikace studována stejně jako v případě mého výzkumu zpravidla prostřednictvím pozorování, dále záznamů chování, a užitím experimentálních metod (Vybíral, 2005). Každý neverbální signál má svůj význam. Zatímco vyjádření základních emocí - štěstí, překvapení, strachu, smutku, hněvu, znechucení, opovržení - je poměrně snadno čitelné především z výrazů tváře a mimiky (Knapp & Hall, 2010), pro většinu neverbálních signálů neexistuje jednoznačná interpretace – setkáváme se s rozdílnými interpretacemi stejných signálů. Význam závisí na mnoha faktorech, například na kultuře, sociálním prostředí, situaci, vztahu k adresátovi (Argyle, 1994). Pro správnou interpretaci jsou důležité kontextové okolnosti, které mají vliv na neverbální projev. Kontext rozlišujeme vnitřní (například názory na základě předchozích zkušeností, momentální rozpoložení a fyzický stav jedince, komunikační dovednosti) a vnější (fyzikální podmínky jako jsou hluk, zima). Signály dělíme na vědomé, tedy ovládané a nevědomé, spontánní. V odlišném situačním kontextu mají neverbální signály odlišný význam, lidé mohou jednat nepředvídaně, individuálně i paradoxně (smích v rozpacích, slzy v radosti) (Vybíral, 2000, 2005), proto budu při kódování neverbálních signálů pozorně sledovat, v jakém kontextu byly vyslány, a připojím rovněž kódy pro emoční stav účastníků.

Ve svém výzkumu budu přihlížet především k neverbálním signálům důležitým pro správnou interpretaci chování projevu participantů. Budu sledovat postoj/držení těla, který je podle Vybírala (2005) při komunikaci osob opačného pohlaví uvolněnější než u osob stejného pohlaví a proxemiku – vzdálenost, kterou partneři vůči sobě zaujmají. Dále se zaměřím na mimiku participantů, která hraje významnou roli během interakce i v rámci studia strategií řešení konfliktu. Výrazy tváře a mimika zobrazují emoce ((McCroskey, Richmond, 1987), například neměnná mimika bývá spojena s napětím. Úsměv vyvolává v příjemci zpětnou vazbu a usnadňuje komunikaci (Vybíral, 2005). Podle Argyla (1994) má zásadní význam v mezilidském kontaktu zraková komunikace, na kterou se rovněž zaměřím při svém pozorování pozorování. Pohledem lidé vysílají informace, někdy i nechtěně (mohou pohledem prosit i hrozit druhému) a zároveň získávají informace

vysílané především mimikou a očima. Očima vyšleme i z nich vyčteme nejvíce. Podle výzkumu se sobě lidé dívají během hovoru do očí po 25 – 75% času, častěji když naslouchají, než když mluví (v mém výzkumu ovlivněno faktem, že stojí oba čelem k síti, oční kontakt tedy bude pravděpodobně menší). Pohled do očí hraje důležitou roli nejen v komunikaci, ale i ve vztazích - napomáhá prožitku intimity a porozumění ve vztahu (Vybíral, 2005), může nám tedy prozradit mnohé i o vztahu mezi účastníky (například v případě častého očního kontaktu nebo naopak téměř nebo zcela chybějícího). Dále si budu všimnat gest účastníků. Gesta mají podobnou funkci jako slova, mohou nahradit i větu, nemají však jednoznačný význam, bude tedy třeba opět přihlídnout k situačnímu kontextu. Slouží rovněž k regulaci promluvy, případně napomáhají adaptovat se na vzniklou situaci (lidé si například sahají do oblasti hlavy nebo krku, když jsou vyvedeni z míry nebo se cítí rozpačitě) (Vybíral, 2005). Sledovat a kódovat budu i paraverbální komunikaci – především tón hlasu, který může pomoci odhalit skrytý význam sděleného nebo emoce účastníka (například ironický nebo naopak humorný tón zcela mění význam sděleného) (Vybíral, 2005), jeho výšku, hlasitost řeči, rychlost, objem, intonaci a kvalitu řeči – tedy to, zda účastníci mluví úsečně nebo naopak příliš rozvláčně (jsou upovídáni) (Křivohlavý, 1988). Často je důležitější než obsah sdělení způsob, jakým je řečeno. Podle Knapp & Hall (2010) má paraverbální chování, především hlasové signály, důležitý vliv na přesvědčivost projevu. S větší přesvědčovací schopností spojují na základě výzkumů dalších vědců následující paraverbální signály: plynulou řeč, především rychlou, která vzbuzuje dojem, že mluvčí dobře ví, o čem mluví a věří si, hlasitější hlas, kratší pauzy mezi odpověďmi. Uvedené neverbální signály vysílané zároveň s verbálním projevem, které budu sledovat, budou důležité pro finální určení strategie řešení konfliktu.

## **2.4. Komunikace v romantickém vztahu**

Psychologové i psychoterapeuti kladou velký důraz na důležitost jasné a otevřené komunikace v partnerském/romantickém vztahu, která vede k vzájemnému porozumění a je klíčová pro úspěšnou interakci a během řešení konfliktu (Sabatelli & Buck & Dreyer, 1982), proto v následující podkapitole uvedu poznání o komunikaci romantických partnerů přijímané akademickou obcí.

Efektivní komunikace je prostředkem k navázání a udržení vzájemné intimity ve vztahu (Altman & Taylor, 1973). Již v sedmdesátých letech vědci 20. století zjistili, jak

velkou roli hraje komunikace během konfliktu na spokojenost v manželství (Ruash et al. 1974 in Canary & Canary, 2013) a stabilitu vztahu a má tak vliv na (dys)funkčnost partnerského vztahu (Doubravská, 1996). Gottman (1991) provedl longitudinální studii u 197 párů, které zkoumal opakovaně po dobu 10 let. Následně specifikoval čtyři negativní komunikační vzorce u nespokojených párů, které mají vysokou predikci rozvodu a označili je za „čtyři jezdce apokalypsy“, které vedou k ukončení vztahu (Willerton, 2012):

*Převzato z Willerton, 2012, str. 80:*

*Kritizování – slovní osočování a ponižování partnera.*

- 1. Obhajování – prosazování, že vlastní chování je oprávněné nebo „správné“.*
- 2. Opovrhování – projevy pohrdání partnerem.*
- 3. Nespolupracování – neochota uznat problémy ve vztahu a diskutovat o nich.*

Různé styly komunikace u partnerských dvojic popisuje rovněž Doubravská (1996), která se, stejně jako další výzkumníci (například Brehm, 1985; Canary & Lakey, 2013), ve svém výzkumu zaměřila na rozdíly v komunikaci funkčních a dysfunkčních dvojic, a to jak ve verbální, tak neverbální komunikaci. U funkčních manželství partneři sami hodnotili své manželství jako stabilní a spokojené, dysfunkční byly určeny subjektivní nespokojeností manželů (u obou skupin funkčnost nebo nefunkčnost manželství potvrdil i odborník - psycholog, manželský poradce).

U verbální komunikace dospěla Doubravská (1996) k závěru, že komunikace funkčních párů má jasný kontext sdělení, akceptuje odlišné názory druhého, vyznačuje se reciprocitou a častou přítomností humoru, převažuje v ní pozitivní emocionální ladění. Tato komunikace odpovídá u Průšové (2013) prosociálním strategiím. U dysfunkčních vztahů je tomu naopak, dochází ke střídání témat, zahrnuje navíc generalizované výroky, soustředí se na sdělování negativních pocitů, časté je skákání do řeči, obviňování partnera, komunikace formou výslechu. U Průšové jsou tyto projevy označeny jako nepřátelské, používané u asociálních strategií.

U spokojených a nespokojených párů se liší také způsob verbální hádky (Canary & Lakey, 2013). Spokojené páry jednájí o samotném problému, zatímco nespokojené si stěžují na partnerovo chování (Brehm, 1985). Hádky jsou v některých vztazích pouze občasným jevem, jinde probíhají neustále (Novák, 2006). U hádky, která může být vnímána jako jeden ze způsobů komunikace nebo jako způsob interakce, kdy spolu

účastníci nesouhlasí, můžeme najít stejné cíle jako u samotné komunikace – instrumentální, vztahové, kdy jde o vytvoření pravidel fungujících ve vztahu a identity, kdy si dotyčný chce vybudovat „tvář“. Tyto cíle nemusí být zamýšlené (Cahn, 2009). Roloff a Cloven (1990) ve své studii, která se zabývala otázkou kontroly, moci a dominance, zjistili, že lidé, kteří se cítí méně silní, než jejich partner, se vyhýbají hádkám a raději s partnerem souhlasí.

Heavey, Layne, & Christensen (1993) při analýze verbální komunikace zkoumali komunikační vzorec Demand-withdraw, u kterého má jeden z partnerů snahu diskutovat o problému, zatímco ten druhý se naopak snaží ukončit diskusi a řešení problému se vyhnout. Tento vzorec je jedním z nejvíce destruktivních a nejméně efektivních komunikačních vzorců.

Doubravská (1996) našla rozdíly i v neverbální a paraverbální komunikaci funkčních a dysfunkčních párů. Funkční páry bývají prostorově blízko sebe (v průměru 40cm, u dysfunkčních je to kolem 70cm) a mají tendenci naklánět se k partnerovi, udržují oční kontakt po 65-90% času rozhovoru (v našem výzkumu ovlivněno situací, kdy partneři stojí vedle sebe před sítí natočení stejným směrem), hlas vyjadřuje vstřícnost a zájem, držení těla bývá uvolněné, gestikulace přiměřená. Verbální komunikace je v souladu s neverbálními projevy. U dysfunkčních vztahů se opět setkáváme s opakem zmíněného, častý je navíc motorický neklid (pohrávání si s předměty, poklepávání apod.). Konflikt u těchto párů trvá podstatně déle (Doubravská, 1996). Výzkumy dále dokazují, že šťastné manželské páry komunikují s větší přesností než nešťastné (Kahn, 1970), a že nespokojené páry mají tendenci komunikovat negativněji než spokojené. Negativní komunikace je rovněž častěji recipována a stává se tak ještě častější.

Výzkum neverbální komunikace prokázal, že partneři, kteří spolu žijí ve společné domácnosti (tak jako vzorek vybraný pro náš výzkum), lépe dekodují své signály navzájem než ti, co spolu nežijí a než ostatní hodnotitelé. Podle všeho hraje neverbální sensitivita významnou roli při prohlubování intimity během formování partnerského vztahu (Sabatelli & Buck & Dreyer, 1982), podle Altmana & Taylora (1973) vede k vzájemnému porozumění a je klíčová pro úspěch interakcí v manželství. Přestože by se mohlo nabízet, že s délkou vztahu se bude schopnost dekodovat partnerovy signály zlepšovat, bylo

prokázáno, že přesnost nezávisí na délce trvání vztahu, jelikož po dosažení potřebného stupně po zformování manželského vztahu (existuje jakýsi strop neverbální senzitivity) již zůstává tato schopnost lineární (Sabatelli & Buck & Dreyer, 1982).

### **3. Strategie chování při řešení konfliktních situací**

Pro efektivní řešení konfliktu je nutné pochopit jeho podstatu neboli kořen problému, motivaci (Mayer, 2000), která má pro řešení konfliktu mimořádný význam (Křivohlavý, 2002) a rovněž chování účastníků. Na tato témata včetně strategií řešení konfliktů se zaměřím v této kapitole.

Existence konfliktů je způsobena rozdíly mezi lidmi. Zatímco malé děti jsou egocentrické, během dospívání se lidé učí, že i ostatní chtějí uspokojit své odlišné potřeby. Potřebují domluvit na běžných každodenních aktivitách, které vykonávají společně s jinými lidmi. Pokud ze vztahu nechtějí odejít, je nutné tam, kde vzniká konflikt, vyjednávat. (Hargie & Dickson, 2004). Při vyjednávání používají různé strategie. Extrémními řešeními konfliktů jsou soupeření (kompetice) a spolupráce (kooperace) (Křivohlavý, 2002).

Při soupeření se obě strany snaží získat více pro sebe. Se soupeřením se setkáváme kromě světa lidí i ve světě divočiny v podobě boje o životní prostor, přístup k potravě a partnerům. Bojuje se o to, čeho je málo, tím více, čím je nedostatek větší. U lidí také nacházíme tento boj „kdo z koho / já nebo ty“ a to v různých formách bojů se zbraněmi, slovy i neverbálně (například, úšklebkem, jízlivým tónem řeči) – jeden získá vše, druhý vše ztratí, vlastní zisk má větší hodnotu než společný, dělba práce nepřichází v úvahu. Mezi soupeři panuje spíše nepřátelský vztah a malá důvěra (Křivohlavý, 2002).

Spolupráce je snaha dosáhnout co nejlepšího výsledku pro obě zúčastněné strany, kdy oba vítězí (tzv. „win-win encounter“) (Hargie & Dickson, 2004). „*Při spolupráci každý nakonec dostane něco, takže všichni jsou na konci o něco bohatší než na začátku*“ (Křivohlavý, 2002, str. 42). Rozdělení získaných hodnot by mělo být ideálně symetrické. Pokud není rozdělení férové, nespolečně pracujeme. Hodnoty jsou definovány subjektivně - každý může vnímat přínos spolupráce pro sebe jinak. Při spolupráci hledáme řešení vyhovující oběma stranám, mezi účastníky panuje velká vzájemná důvěra a přátelský vztah, častá je dělba práce.



Styl řešení většinou leží někde uprostřed (Křivohlavý, 2002), je možné nazvat ho kompromisem, kdy mají zpravidla obě strany možnost předložit své argumenty, vyjádřit své preference, ukázat ochotu vyslechnout názory druhé strany a poznat tak, co je pro ni důležité, společně hledat možnosti, jak situaci zvládnout / vyřešit. Cílem je dosáhnout kompromisu přijatelného a přínosného pro obě strany. Strany by si měly na závěr odsouhlasit finální řešení (Hargie & Dickson, 2004).

Sternberg & Soriano (1984) ve svém výzkumu ověřili, že existují strategie řešení konfliktů charakteristické pro různé jedince, které používají konzistentně v různých situacích - mají více či méně preferované styly. Tito výzkumníci pracovali se sedmi různými strategiemi řešení konfliktu: fyzickou akcí, ekonomickou akcí, „počkám a uvidím“, přijetím situace, ústupem („step-down“), intervencí třetí strany, podkopáním vážnosti („undermine esteem“). Tyto strategie byly pro obě pohlaví shodné (Sternberg & Soriano, 1984).

### **3.1. Výzkum strategií chování při řešení konfliktních situací v partnerských vztazích**

V následující podkapitole se zaměřím na výzkum strategií chování při řešení konfliktů v partnerských vztazích a uvedu příklady těchto výzkumů. Konflikty mohou být zkoumány různými metodami. Obvykle rozlišujeme dva základní přístupy - použití různých druhů hodnotících škál / dotazníků nebo pozorování a kódování behaviorálních projevů (Zacchilli, Hendrick & Hendrick, 2009).

Já jsem pro svoji analýzu zvolila druhou z uvedených metod, tedy pozorování a kódování behaviorálních projevů, na něž je zaměřen celý výzkumný projekt Průšové a Lindové, kterého se účastním. V mnoha předchozích výzkumných studiích byl k tomuto účelu použit Gottmanův kódovací systém, tzv. Marital Interaction Conflict Scale (1979), který se používá, stejně jako v mé výzkumné studii, při kódování videonahrávek konfliktních situací romantických (v jejich případě manželských) párů. Tento systém kódování chování, stejně jako systémy, které mu předcházely, a jenž byl dále rozvíjen, klade důraz na analýzu pozorovatelného chování, obsahové stránky verbální komunikace a rovněž obsahu emocí, například tónu, jakým participant hovoří (tyto kódy doplnil například Heyman et al. pro verzi MICS IV), stejně jako katalog kódů Průšové, který budu při analýze používat.

Zacchilli, Hendrick & Hendrick (2009) pro svůj výzkum strategií řešení konfliktů v romantických vztazích, ve kterém se zabývali popisem strategií řešení konfliktů v romantických vztazích (což je i můj záměrem), zvolili metodu dotazníku, který za tímto účelem v roce 2007 vyvinuli, tzv. Romantic Partner Conflict. Použili v něm šest stylů řešení konfliktů mezi partnery - kompromisní, dominantní, separační, submisivní, vyhýbavý a reaktivní styl a rozlišili konstruktivní a destruktivní strategie. U kompromisního stylu se partneři snaží dosáhnout shody, s níž budou oba spokojeni, dominantní je veden snahou mít navrch a vítězit, separační si ponechává čas na zklidnění rozbouřených emocí, než začne konflikt řešit, submisivní ustupuje požadavkům partnera a reaktivní se vyznačuje nedostatkem důvěry, emoční nepřizpůsobivostí a častou verbální agresí (Zacchilli, Hendricková & Hendrick, 2009).

Ve své práci Zacchilli, Hendrick & Hendrick (2009) dále uvádějí rozdělení strategií do tří kategorií na integrativní (směřování k sobě), distributivní (směřování proti sobě) a pasivně nepřímé (směřující od sebe – vyhýbavé). Integrativní popisují jako konstruktivní, řešením je kooperace, distributivní označují za destruktivní – vyznačují se kritikou partnera, případně sarkasmem, u pasivně nepřímých dochází k vyhýbání se konfliktu.

Rovněž Canary & Lakey (2013) se zabývali řešením konfliktů - uvádí následující přístupy: vyjednávací taktiky – (které jsou) přímé a kooperativní, přímé „fighting“ (bojovné?) taktiky – přímé a kompetitivní (soupeřivé), nekonfrontační – nepřímé a kooperativní, nepřímé bojovné – nepřímé, ale soupeřivé / kompetitivní konfliktní strategie a taktiky. Canary & Canary (2013) přidávají destruktivní / negativní taktiky – přímé a kompetitivní / soupeřivé, včetně negativního čtení myšlenek („mind-reading“), nepřátelské imperativy (rozkazy), popření zodpovědnosti. Strategie řešení konfliktu mohou být dále děleny podle míry zájmu o sebe, tedy uspokojení vlastních priorit, a o druhé, se zájmem, aby byl konflikt vyřešen v zájmu druhého (Rahim, 1983 in Lacinová & Kotrlová).

Rusbultová a Zembrodtová (1983) ve svém výzkumu použily hodnotící škály. Popsaly čtyři druhy behaviorálních strategií, jakými partneři zvládají konflikty. Nejdříve rozlišily strategie aktivní a pasivní podle toho, zda při nich dochází k aktivitě nebo ne, stejně jako Průšová (2016) a jako je budu dělit i já během analýzy strategií u zvolených párů. Potom

je dále rozděly na (A) konstruktivní a (B) destruktivní. Konstruktivní aktivní strategii označily termínem (A1) „hlas“ - jde o snahu diskutovat a řešit problém. Aktivní destruktivní je (A2) „únik“ – ve výsledku je pro vztah destruktivní, přestože tomu, kdo tuto strategii aplikuje, může v dané chvíli pomoci. Pasivní konstruktivní je (B1) „loajalita“ – účastník chce setrvat ve vztahu a čeká, až se zlepší. Pasivní destruktivní (B2) „opomíjení“ je odmítání problému a hovoru o něm – bývá vnímán jako nedostatek zájmu o partnera a vztah.

### **3.1.1. Výzkum dominance v partnerských interakcích**

V rámci Univerzity Karlovy probíhá od roku 2012 dlouhodobý výzkumný projekt Lindové a Průšové „Strategie dominování v partnerských interakcích“, do kterého jsem se zapojila a navázala svým výzkumem na práci kolegů. V následující kapitole stručně popíši, jak je v tomto dlouhodobém projektu pojata definice dominance a stručně popíši příklady výzkumů v jeho rámci včetně výzkumů týkajících se dominování v partnerských interakcích, které mu předcházely.

Z psychologického hlediska rozlišujeme 3 linie dominance - interakční, komunikační a situační, kterou se zabývám ve své výzkumné studii já. Definice dominance obecně i její pojetí pro tento výzkumný projekt byly podrobně rozebrány již v pracích mých kolegyní (Růžičková, 2011; Habešová, 2011; Průšová, 2010; Brhláčová 2013). Je možné shrnout, že dominance je v rámci tohoto výzkumu definována odlišně od běžně užívaných definic, které dominanci spojují s agresivním a výhružným chováním (Burgoon et al, 1998), případně slučující dominanci s dalšími konstrukty jako například s mocí. Dunbar a Burgoon (2005) píší ve svém článku, že moc, jinými vědci chápána jako schopnost ovlivnit chování jiného člověka, nemusí být vždy projevená, tedy může ji mít i jedinec, který svého záměru nedosahuje. Moc tedy nemusí ústít v dominanci, která musí být vždy manifestována. Dominovat, neboli prosadit svůj záměr, podle nich může i jedinec s nízkou mírou moci.

Důležité je rovněž rozlišit pojmy dominování a dominance. Rogers-Millar, Millar (1979) vysvětlují, že dominování je aktivitou jedince, při které se snaží ovládnout druhého, zatímco dominance je aktivita párová, jedná se o interakci dvou osob, kdy jeden ovládá a druhý na jeho aktivitu reaguje a podřizuje se mu, je submisivní.

Již zmíněný dlouhodobý výzkumný projekt je zaměřen na strategie dominance v romantických párech. Tomuto projektu již předcházely jiné výzkumy zabývající se dominancí. Průšová se ve svých výzkumech zaměřila na neverbální projevy dominance v partnerské interakci (2010), které zkoumala za pomoci hodnocení 33 hodnotitelů znalých neverbální komunikace. Hodnotitelé popisovali v dotazníku se základními neverbálními modalitami různé typy lidí prostřednictvím jejich typických neverbálních projevů (mimických výrazů, gest, držení a pohybů těla, dotyků, verbálního a paraverbálního projevu). Výsledkem její práce bylo rozlišení 4 typů dominantů: (1) silný asociál, (2) slabý asociál, (3) silný prosociál, (4) slabý prosociál. Průšová následně definovala strategii prosociální jako přátelskou strategii, zaměřenou na řešení a asociální coby nepřátelskou, která může být manipulativní, nátlaková, ignorující a afektivní. Prosocialitu a asocialitu použiji jako jedno z kritérií pro určení strategií v mém výzkumu.

V rámci bakalářské práce Průšové, Lindové et al (2013) byly rozlišeny čtyři kategorie dominujícího chování – (1) nátlaková s vysokou mírou moci a vysokou mírou nepřátelskosti, (2) respektující s vysokou mírou moci a vysokou mírou přátelskosti, (3) láskyplná s nízkou mírou moci a vysokou mírou přátelskosti, (4) ignorující s nízkou mírou moci a vysokou mírou nepřátelskosti. Prostřednictvím kvalitativní analýzy obsahu verbálního projevu partnerů při aktivním dominování rozlišila tyto dominantní strategie na stabilní a proměnné. Dále zjišťovala vztahy mezi interpersonálními dimenzemi, škálou dominance - submise a afiliace - hostilita a dominantními strategiemi. V rámci magisterské práce tento model ověřila (2013). Na základě této výzkumné studie byly zahájeny analýzy, jejichž výsledky používám – etogram a 14 určených strategií.

V současné době studie pokračuje, a to analýzou dominantních strategií (Průšová, předpokládaný termín dokončení 2017). Průšová za účelem této analýzy, ve které kódovala strategie v situaci partnerského dramatu u stejných párů, se kterými jsem pracovala i já, vytvořila výše zmíněný etogram s katalogem kódů pro verbální a neverbální chování a rovněž vyjádření emocí, kódovaných s přihlédnutím k situačnímu kontextu, jenž mám za cíl během své práce s odlišnou výzkumnou situací řazení obrázků u stejných párů podle potřeby rozšířit.

Průšová následně určila celkem 14 strategií, které je dělí na (A) Silné a laskavé strategie, kam řadí Sdělování vlastního prožívání, Klidné zdůvodňování; (B) slabé strategie jeví se

jako prosociální: Nadšení a humor, Kňourání, Bezpečnost a obavy; (C) Aktivní nepřímé strategie: Zákeřně argumentační, Dramatizace, Manipulace vinou, (D) vyhýbavé strategie: Nereagování, Popírání problému, Odvádění pozornosti a pseudořešení; (E) Donucovací a agresivní strategie: Agrese, Dusno (naštvané ticho) a Ponižení partnera. Podrobné vysvětlení strategií spolu s vlastními vyzkoumanými poznatky a případným doplněním k těmto strategiím podám ve své empirické části.

Do probíhajícího dlouhodobého výzkumného projektu byla zapojena rovněž Brhláčová (2013). Zkoumala stejnou výzkumnou situaci řazení obrázků podle párových preferencí, u které budu provádět analýzu strategií. Ověřila, že při navozené experimentální situaci u dlouhodobých romantických párů vznikají rozdíly v osobních preferencích a tedy dochází mezi nimi ke konfliktu, což je nezbytný předpoklad pro můj výzkum strategií řešení konfliktu.

### **3.2. Faktory ovlivňující strategie řešení konfliktů**

Řešení konfliktů je ovlivněno mnoha faktory (Canary & Lakey, 2013). Dělíme je na vnitřní a vnější faktory. Vnitřní se týkají samotných partnerů - zdroji konfliktu bývá komunikace, emoce, hodnoty, osobní historie, typ připoutání (attachmentu), stres, deprese, volba strategie řešení konfliktu je ovlivněna individuálními osobnostními rozdíly mezi partnery, interpretací konfliktu a posouzením cíle (Canary & Lakey, 2013). Každý konflikt je rovněž potřeba posuzovat s ohledem na minulost, a to jak minulost účastníků konfliktu, tak samotného tématu konfliktu. Této minulosti je třeba porozumět, nesmíme konflikt omezit pouze na současnou (zkoumanou) situaci. Všechny tyto zdroje konfliktu spolu souvisejí – například minulost lidí ovlivňuje jejich hodnoty, komunikační styl a emoční reakce (Mayer, 2000; Vybíral, 2000; Canary & Canary, 2013). Vnější faktory jsou způsobeny například vnějšími změnami v životě partnerů a nároky okolí (ztráta zaměstnání apod.), zdrojem konfliktů mohou být rovněž společenské normy (Willerton, 2012), kultura, moc a informace (Mayer, 2000). Těmto faktorům ovlivňujícím průběh konfliktu, a ke kterým je třeba přihlížet i při mé analýze strategií, se budu detailněji věnovat v následující kapitole.

Konflikt je značně ovlivněn emocemi zúčastněných. Mnohé konflikty by vůbec nevznikly nebo by byly rychle vyřešeny, pokud by lidé dokázali zůstat racionální. Občas však kontrolu nad jejich chováním převzou emoce, které dodávají konfliktu energii,

účastníkům někdy i sílu, kuráž a úpornost. Emoce mohou vzniknout díky vzniklé situaci a okolnostem, ale i v důsledku předchozích zkušeností (Mayer, 2000; Canary & Canary, 2013). Na řešení konfliktu tak mohou mít vliv i již proběhlé minulé konflikty mezi účastníky – emoce vybudí například stejné gesto, jednání druhé strany apod. (Canary & Lakey, 2013; Mayer, 2000). Právě projevem emocí se může konflikt vystupňovat. Někdy však mohou emoce naopak pomoci předejít konfliktu, zmírnit ho nebo ho dostat pod kontrolu. Například vyjádření smutku nebo znepokojení může být klíčem k efektivnímu vyřešení konfliktu (Mayer, 2000).

*Značný vliv na konflikt a na komunikaci má také stres. Zdroje stresu (stresory) mohou být fyzické (hlad); psychické (komplex z tloušťky); mentální (touha předčít ostatní); sociální (hrozba sankcí, ztráty zaměstnání, civilizační stres). Ve stresu lidé jednají chaoticky, komunikují zvýšeným tempem, mají rychlý úsudek a je patrné výrazné emocionální zabarvení (Vybíral, 2000, str. 234).*

Řešení konfliktu může rovněž ovlivnit deprese. Lidé v depresi mají obvykle slabé sociální schopnosti a spoléhají se spíše na negativní a konfrontující taktiky a méně na kooperativní a přímou komunikaci během konfliktu. V reakci na depresi lidé používají nepřátelství, obranu, urážky a neverbální projevy zlosti a smutku (Henne et al. 2007 in Canary & Canary, 2013)

Při výzkumech bylo objeveno mnoho důkazů, že na řešení a zvládnání partnerských konfliktů má vliv rovněž typ připoutání, neboli attachmentu (Willerton, 2012). Podle Hazan & Shaver (1987) je romantická láska formou připoutání, které má podobnou formu jako předchozí připoutání k rodičům a je i stejně formována. I v romantických připoutáních je definováno připoutání bezpečné, kdy je pro dotyčné snadné být si blízcí s druhými, vyhýbavé, kdy je jim to nepříjemné a úzkostné/ambivalentní, kde má jedinec obavy, zda ho partner skutečně miluje.

Souvislost stylu citové vazby (attachmentu) se stylem řešení vzájemných konfliktů ve svém výzkumu dokázaly také Kotrlová a Lacinová (2013). Došly k závěru, že lidé s jistým stylem citové vazby řeší konflikty konstruktivně a prožívají ve vztahu mnohem vyšší spokojenost. Naopak lidé s nejistými styly citové vazby vnímají situaci jako ohrožující, jejich konflikty jsou intenzivnější a řešení partnerských konfliktů destruktivní.

Způsob řešení konfliktu lze dobře předpovědět také z kombinace intelektuálních a osobnostních charakteristik (Sterberg & Soriano, 1984). Podle Terhuna (1970) dochází ke zhoršení konfliktu, pokud jeden nebo více účastníků konfliktu projevuje osobnostní charakteristiky jako agresivitu, autoritářství, potřebu dominovat, dogmatismus, podezřivost. Naopak ke zmírnění konfliktu dochází při projevech rovnostářství, důvěry, nezaujatosti a podobných osobnostních rysů.

Na partnerský konflikt a jeho řešení má dále velký vliv vztah mezi partnery. Liší se komunikace i průběh konfliktu zejména u problémových a neproblémových (spokojených párů). Problémové páry (distressed couples) mají více nevyřešených problémů a častěji se dostávají do konfliktních situací. Výzkum prokázal, že problémové páry řeší situace s méně uspokojivým výsledkem spíše než páry bezproblémové, a rovněž je u nich doložena větší tendence k negativní nepřátelské komunikaci a její reciprocitě, která se s pokračováním konfliktu stupňuje - a může mít zpětně vliv na partnerskou spokojenost. Zároveň používají méně komunikace pozitivní – kognitivní a zaměřené na řešení problémů (Billings, 1979).

#### **4. Rozdíly v komunikaci a při řešení konfliktních situací u mužů a žen**

Jednou z výzev společenského života jsou rozdíly mezi lidmi. Rozdíly v rase náboženství, pohlaví a genderu nebo generační rozdíly vedou k osvojení různých kulturních praktik, přesvědčení, hodnot a způsobů jednání. Tyto rozdíly mohou způsobovat problémy při řešení sporných oblastí (Hargie a Dickson, 2004). Stejně jako jsou muži a ženy odlišní, mají rovněž rozdílné způsoby komunikace a také jejich strategie řešení konfliktů se liší (Willerton, 2012). Jelikož je mým záměrem sledovat mimo jiné i rozdíly v chování mužů a žen, v této kapitole se na ně zaměřím.

Podle Pardona a Balese (1980 in Brehm, 1985) se ženy chovají spíše emocionálním, expresivním způsobem a muži instrumentálním, zaměřeným na cíl. Brehm (1985) tyto tendence k rozdílnému chování připisuje kombinaci biologických předpokladů, kulturních

norem a socializace - muži a ženy čelí rozdílným úkolům během dospívání, což má vliv i na jejich chování. (Diehl & Coyle & Labouvie-Vief, 1996).

Rozdíly byly prokázány jak ve verbálním tak neverbálním projevu mužů a žen. Například Růžičková (2011) v rámci svého výzkumu při kvantitativní analýze verbálního projevu zjistila u žen užívání trojnásobného množství slov než u mužů. V neverbálním chování se u lidí vyskytují především individuální rozdíly a často obě pohlaví reagují stejně. Přesto výzkumy z osmdesátých let minulého století prokázaly u žen větší expresivnost a přístupnost. Ženy se na druhé více dívají, když jim naslouchají, více se kontaktují očima a usmívají se. Také v postoji těla jsou ženy více „otevřené“ – mají otevřené paže a nohy (Vybíral, 2005). Muži zase zauímají menší vzdálenost k druhému člověku, když k němu přistupují (Sabatelli, Buck and Dreyer, 1982).

Některé studie prokázaly odlišnosti u mužů a žen rovněž v užívaných konfliktních strategiích. Zjistilo se například, že u negativních strategií muži více používají donucovací strategie nebo hněv, aby se vyhnuli diskuzi, zatímco ženy více vyjadřují negativní emoce a kritizují (Keashly, 1994). Rovněž další výzkumníci (Rusbult & Zembrodt, 1982) prokázali, že ženy a muži užívají rozdílné strategie – ženy například upřednostňují hovor o problémech (Goleman 2011), zatímco muži se spíše stáhnou a udržují odstup. Odtážení nebo útěk popisují jako strategii mužů rovněž další výzkumníci. Podle Golemana (2011) například v reakci na kritiku muži reagují útekem, zatímco ženy protiútokem, který vyústí v neplodnou hádku. V jiném výzkumu, kde byl zkoumán komunikační vzorec „demand-withdraw“ (naléhání a odtažení se/odchod) u 29 manželských párů Christensen & Havey (1990) zjistili, že ženy volily častěji donucovací strategii, zatímco muži se spíše odtáhli. Frieze & McHugh (1992) zjistili, že muži i ženy preferují užívání nepřímých pozitivních strategií, každé pohlaví však jiné (například ženy upřednostňují láskyplné a milé chování). Tyto strategie se pravděpodobně naučili muži i ženy během dospívání volit – například dívky se učí více projevovat díky genderové socializaci. Tyto rozdíly se stávají zdrojem nedorozumění (Willerton, 2012).

Ve své studii ověřím, zda se i u nich mezi strategiemi participantů objevují rozdíly související s pohlavím a případně jaké strategie jsou typické pro ženy a pro muže.



## **B. EMPIRICKÁ ČÁST**

Pro analytickou část bakalářské práce používám data z longitudinálního výzkumu komunikace a dominance v partnerských vztazích, jenž probíhá na FHS od roku 2012 v rámci magisterské a doktorské práce Denisy Průšové. Dosavadní výzkum a jeho výsledky jsem popsala v teoretické části. Ve své výzkumné studii navážu na bakalářskou práci Brhláčové (2013), která v situaci řazení obrázků ověřila, že při navozené experimentální situaci se osobní preference partnerů při řazení obrázků liší a vzniká mezi nimi konflikt, což je základním předpokladem pro moji analýzu strategií řešení konfliktu. Pro určení strategií používám metodiku kódování a etogram Průšové a Lindové (2016) – vzhledem k objemu dat a přesnosti v kvalitativní části analýzy spolupracuji s kolegyní studentkou FHS Kateřinou Šimkovou.

### **1. Cíl výzkumu a výzkumné otázky**

Cílem mé výzkumné studie je určit strategie, které užívají účastníci během řešení konfliktních situací v situaci řazení obrázků, a popsat jejich behaviorální projevy, případně rozšířit používaný etogram Průšové a Lindové (2016) o nové kódy a určit a popsat nové strategie. Mým záměrem je rovněž ověřit, zda má míra konfliktu mezi partnery vliv na jejich strategie řešení konfliktu a zda a případně jak souvisí ovlivnění výsledků párového řešení jedním z partnerů, případně dosažení kompromisního řešení s použitou strategií.

Pro určení strategií kvalitativní analýzou jsem zvolila behaviorálně observační metodu v experimentální situaci a verbální kódování pozorovaných behaviorálních projevů, s numerickými daty budu pracovat kvantitativní analýzou.

Položila jsem si tyto základní výzkumné otázky:

#### **Q1 - Jaké strategie řešení konfliktu používají partneři při řešení konfliktní situace a jak se tyto strategie behaviorálně projevují?**

Pro určení strategií použiji již existující etogram vytvořený Průšovou a Lindovou (2016), který v případě potřeby rozšířím o nové kódy a strategie a zároveň ověřím, zda jí popsané strategie odpovídají výsledkům dosaženým v mé výzkumné studii.

**Q2 – Objevují se rozdíly v používání strategií a v dominanci související s pohlavím a případně jaké?**

Po určení strategií se zaměřím na možnou souvislost užívaných strategií s pohlavím participantů. Budu rovněž zkoumat, zda muži a ženy používají spíše prosociální nebo asociální strategie a také zjistím, které pohlaví díky použitým strategiím vyhrálo více konfliktů (bylo dominantnější).

**Q3 – Jak velký vzniká konflikt mezi partnery během párového řazení obrázků a zda, případně jak míra konfliktu mezi partnery souvisí s použitou strategií?**

Zaměřím se na míru konfliktu mezi partnery, tedy na to, jak velký je rozdíl v pořadí obrázků při individuálním řazení muže a ženy a zda má míra tohoto rozdílu, nebo-li míra konfliktu v preferencích partnerů vliv na užití strategií při párovém řešení úkolu.

**Q4 - Je společné párové řazení ovlivněno více mužem nebo ženou, případně jedná se o kompromis a jak ovlivnění společného řešení souvisí se strategiemi, které partneri použili?**

Za pomoci rozdílu při porovnání společného párového řazení a individuálního řazení muže, ženy a kompromisního řazení určím, kdo více ovlivnil společné řazení, případně zda výsledkem byl kompromis obou individuálních řazení. Následně porovnáím tyto výsledky se strategiemi, které muž a žena použili během řešení konfliktů při společném řazení obrázků a zjistím, které ze strategií vedly k prosazení vlastního řešení, případně ke kompromisu.

## **2. Výzkumná strategie**

Během této výzkumné studie budu pracovat jak s nenumerními daty, tak s daty v číselné podobě, proto použiji smíšenou metodu, tedy kombinaci kvalitativního a kvantitativního přístupu (Ferjenčík, 2000). Tato metoda je pro tuto výzkumnou studii nejlepší, jelikož umožňuje porovnání výsledných strategií řešení konfliktu s numerickými výsledky analýzy situace s obrázky a jak popisuje Hendl (2005) „*Jde o to, v jedné výzkumné akci využít oba typy výzkumných strategií a příslušné metody tak, abychom mohli řešit komplexnější výzkumné otázky nebo získávat na položené otázky spolehlivější a relevantnější odpovědi,*

*protože se eliminovaly slabé a využily silné stránky obou výzkumných strategií.“ (Hendl, 2005, str. 271).*

Nejdříve vyberu za pomoci kvantitativní analýzy páry pro svůj výzkum dle předem stanoveného kritéria míry konfliktu (detailní informace podám v kapitole „Výběr vzorku“). Data získám z rozdílu individuálního řazení obrázků muže a ženy pomocí vzorce Brhláčové (2013). Zjistím tak, jak velký konflikt mezi partnery během navozené situace vznikl. Stejný vzorec použiji také pro ověření, který z partnerů byl při řešení konfliktní situace dominantní, tedy kdo více ovlivnil společné řešení, a to porovnáním společného řazení s individuálním řazením ženy, muže a s kompromisním řazením obou partnerů. Získaná data použiji pro zodpovězení prvních částí výzkumných otázek Q3 a Q4.

V následující části výzkumné studie se zaměřím na výzkumné otázky Q1 a Q2. Pro kvalitativní analýzu strategií jsem zvolila behaviorálně observační metodu v experimentální situaci a kódování, která se vzhledem k nasbíraným materiálům jeví jako nejvhodnější. Budu sledovat projevy chování účastníků při řešení konfliktní situace párového řazení obrázků a budu se těmto projevům chování snažit porozumět, popsat je za pomoci kódů ze zvoleného katalogu kódů a následně určit použité strategie. Kódy jednotlivých behaviorálních projevů určím za použití zvoleného etogramu Průšové a Lindové (2016), případně, bude-li třeba, doplním kódy nové, které budou lépe vystihovat dané chování (vzhledem k tomu, že etogram byl vytvořen pro kódování jiné situace - partnerského dramatu, je pravděpodobné, že bude nutné doplnit kódy týkající se situace řazení obrázků, především pro manipulační aktivitu). Po určení kódů označím důležité kódy, týkající se vzniklého konfliktu, a následně určím užití strategie pro oba partnery u všech vybraných párů podle seznamu strategií určených Průšovou (2016). Následně budu zkoumat možné podobnosti v užití strategií v závislosti na pohlaví.

V poslední srovnávací části této výzkumné studie porovnáám výsledky kvantitativního a kvalitativního výzkumu. Porovnáám míru konfliktu mezi partnery zjištěnou v první části kvantitativního výzkumu s výslednými strategiemi participantů a ověřím, které pozorované strategie vedly k ovlivnění párového řešení, čímž dostanu odpovědi na druhé části výzkumných otázek Q3 a Q4 .

### 3. Sběr dat

Pro danou výzkumnou studii využiji nasbíraná data z dlouhodobého výzkumu Průšové, který probíhá od roku 2012 v laboratoři pedagogické fakulty UK a je zaměřen na „strategie dominování v partnerských interakcích“. Pro kvalitativní část výzkumné studie - observaci chování účastníků při řešení konfliktní situace a jejich následné kódování a určení strategií využiji dat ve formě videozáznamů, které byly pořízeny při experimentální situaci párového řazení obrázků. Zvolená experimentální technika řazení obrázků byla ověřena jako vhodná pro studium konfliktních situací a dominance v romantickém páru (Brhláčová, 2013) a tato data jsou tedy vhodná pro tuto výzkumnou studii strategií řešení konfliktu. Pro kvantitativní část výzkumné studie použiji zaznamenaná numerická data ze stejné situace řazení obrázků, a to výsledky řazení z individuálních řazení mužů a žen a jejich společných párových řazení obrázků.

### 4. Výběr vzorku

Vzorek, který využiji pro výzkumnou studii, tvoří páry, které se přihlásily do dlouhodobého výzkumu Průšové a splňovaly jí určená kritéria. Je složen z heterosexuálních párů bez psychiatrické diagnózy, podle stanovených kritérií ve věku od 20 do 40 let (reálným vzorkem byli účastníci ve věku od 22 do 46 let,  $M = 26,68$ ,  $SD = 4,12$ ), jejichž partnerský svazek je delší než půl roku a žijí ve společné domácnosti. Účastníci byli získáni na základě inzerátů vyvěšených na školách, v poradnách a na sociálních sítích a metodou nabalování (snowball). K zajištění maximální možné rozmanitosti vzorku pro určování strategií vyberu 30 párů (tedy 60 osob) z dostupných 47 s kompletními daty a nahrávkami potřebnými pro můj výzkum (výsledky řazení a videa včetně zvukové nahrávky nebyly v dané době u všech zkoumaných párů k dispozici. V současné době je již dostupných více dat, je v plánu doplnit výzkum u zbývajících párů). Výběr provedu po výpočtu míry konfliktu u všech párů s dostupnými daty a nahrávkami za pomoci kvantitativní analýzy, ve které porovnáním individuálního řazení obrázků muže a ženy určím vyrovnaný vzorek podle míry konfliktu. Vyberu páry, které měly největší a nejmenší průměrné rozdíly v pořadí obrázků mužského a ženského individuálního řazení a páry, které v tomto řešení dosáhly kompromisu (oba extrémní a

střed). Tím zajistím vzorek párů s největší, střední a nejmenší mírou konfliktu (Příloha 3), který mi umožní sledovat rozdílné strategie.

## **5. Prostředí výzkumu**

Pořizování výzkumných materiálů probíhalo v laboratoři Katedry pedagogické psychologie UK v Myslíkově ulici v Praze v místnosti s polopropustným zrcadlem, za kterým byla umístěna skrytá kamera zachycující čelní pohled na participanty během výzkumné situace. Z tohoto pohledu byl pořízen videozáznam bez zvuku, který lépe zachytil neverbální aktivitu. U některých párů byla použita druhá skrytá kamera, umístěná přímo v části místnosti, kde pracovali participanti a to z levé přední strany od účastníků. S tímto videozáznamem byl zároveň nahráván zvuk. V případě, že nebyla použita tato druhá kamera, byl pořízen pouze audiozáznam, u některých párů dokonce oba záznamy – audiovizuální i samostatný zvukový. Pro řazení obrázků byl u okna připraven stůl bez židlí se zavěšenou sítí nad stolem (v pozdější fázi výzkumu pouze lankem) pro umístění obrázků v párem zvoleném pořadí. Použití stolu bez židlí, kde museli participanti při řešení úkolu stát, umožnilo lepší sledování neverbální aktivity páru, včetně prostorové aktivity. Úkol měli participanti dokončit zavěšením obrázků na síť pomocí svorek, což umožnilo lépe zachytit průběh jejich aktivity během řešení, než kdyby obrázky rovnali pouze na stole, kde kamera aktivitu nemohla tak dobře zachytit.

## **6. Desing výzkumu a technika řazení obrázků**

Výzkumný design se skládal z dotazníkového a experimentálního testování a rozhovorů, jednou z částí byla situace řazení obrázků, ke které se vztahuje tato výzkumná studie. V úvodu dvouhodinového testování byl každý pár poučen o průběhu výzkumu a podepsal informovaný souhlas s pořízením a zpracováním dat a videozáznamů, které byly pořizovány během různých částí výzkumu (participantům však nebylo upřesněno, kdy budou záznamy pořizovány, aby se předešlo možnému zkreslení ze strany účastníků). Celý výzkum byl navržen tak, aby bylo možno výsledky z jeho jednotlivých částí srovnávat, kombinovat a získat tak co nejkomplexnější obraz o partnerské komunikaci. V závěru celého sezení proběhlo zhodnocení výzkumu s participanty a debriefing.

Experimentální technika řazení obrázků spočívá v seřazení osmi obrázků, z nichž každý zobrazuje jednu oblast zájmu podle osobních preferencí. Technika byla navržena za účelem vyvolání konfliktu u partnerů a nutnosti ho společně řešit. Obrázky s různými oblastmi zájmu byly zvoleny s přihlédnutím k obecnému povědomí o možných pohlavních rozdílech v preferencích, a to čtyři, u kterých se obecně předpokládá větší zájem u mužů a čtyři s pravděpodobným vyšším zájmem u žen (auto, vana se svíčkami, fotbal, elektronika, pivo a pípa, pes, nákupní tašky a houpací síť na pláži).

V první části úkolu účastníci obdrželi každý svoji sadu obrázků, které byly zezadu očíslovány. Dostali za úkol je seřadit podle svých individuálních preferencí. V této části pracovali samostatně, každý seděl u jiného stolu zády k partnerovi, aby neviděli, jak úkol řeší partner. Výzkumník zaznamenal výsledky řazení muže a ženy a následně participantům předal již pouze jednu sadu obrázků a zadal jim druhou část úkolu, tedy opět seřadit obrázky, tentokrát společně - tak, aby řazení vyhovovalo oběma partnerům jako jejich společné párové řešení. Nedostali žádnou konkrétní instrukci k výkladu symbolů, záleželo na nich, jak si obrázky interpretují. Pořadí, v jakém mají zavěšovat obrázky na síť, jim přesně určil výzkumník – měli začít odshora (v případě pouze jediného „lanka“ zleva) nejvíce preferovanými obrázky a pokračovat postupně po řadách sítě vždy zleva doprava a dolů (u „lanka“ doprava) po nejméně preferované. Výzkumník po zadání úkolu odešel z místnosti, aby participant nebyli ovlivněni jeho přítomností. Kamery byly skryté, aby nevěděli, že jsou v této části výzkumu nahráváni. Když měli partneři zavěšené obrázky podle párového řešení, výzkumník se vrátil do místnosti a zadal jim další část úkolu, která již nebyla součástí mého výzkumu. Po dokončení společného řazení zapsal opět výzkumník pořadí.

## **7. Analýza dat a výsledky**

### **7.1. Příprava kvantitativních dat**

Pro přípravu dat pro kvalitativní analýzu a srovnávání jsem použila kvantitativní analýzu. Nejprve pro určení míry konfliktu a výběr 30 párů pro kvalitativní analýzu strategií řešení konfliktu, a to podle stanoveného kritéria, jež jsem popsala v části „Výběr vzorku“. Následně jsem pomocí stejného vzorce spočítala rozdíly mezi

individuálním řazením ženy a muže, kompromisem a společným párovým řazením a porovnala je, abych určila, který z partnerů více ovlivnil společné řazení, případně zda řešením byl kompromis.

Data pro kvantitativní analýzu jsem získala ze zápisu pořadí obrázků, které zaznamenal výzkumník po každé části výzkumu situace s obrázky – po individuálním řazení ženy a muže a po jejich párovém seřazení obrázků. Obrázky byly při výzkumu na zadní straně očíslovány. Po seřazení obrázků účastníky podle jejich preferencí bylo přepsáno pořadí očíslovaných obrázků do záznamu o výzkumu daného páru (tj. zapsáno číslo obrázku, které bylo na prvním místě, potom číslo obrázku na druhém a dále stejným způsobem až po osmé místo) - toto pořadí určuje preference účastníků, kde první obrázek je ten, který nejvíce preferovali a poslední nejméně preferovaný. Záznamy pořadí jednotlivých řazení každého páru jsem převedla do souhrnné Excelové tabulky (Příloha 1) výsledků pořadí všech zkoumaných párů pro možnost dalších výpočtů. Nejdříve jsem odvodila ze zápisu pořadí obrázků hodnoty pro jednotlivé obrázky – tedy, na kolikátém místě měl dotyčný muž nebo žena nebo pár obrázek číslo jedna, dvě atd. (pokud byl např. obrázek č. 4 na 5. místě, zapíšu do tabulky pod číslo obrázku 4 hodnotu 5). Tímto způsobem jsem získala hodnoty pro následné výpočty. Výsledné pozice jednotlivých obrázků a hodnoty pro jednotlivé obrázky jsou k dispozici v Elektronické příloze 1. Pro každý pár jsem následně připravila samostatnou tabulku s výpočty (Příloha 1).

### **7.1.1. Analýza míry konfliktnosti**

V této kapitole zodpovím první část otázky Q3, a to jak velký vzniká konflikt mezi mužem a ženou u každého páru (Druhou část Q3, porovnání míry konfliktu s užitými strategiemi, zodpovím ve srovnání kvantitativní a kvalitativní analýzy.

Nejdříve jsem spočítala rozdíl mezi preferenčními hodnotami muže a ženy, tedy rozdíl individuálních řazení muže a ženy. Pro výpočet jsem použila vzorec Brhláčové (2013), která se k jeho vytvoření inspirovala v práci jiných výzkumníků, především Bottgera (1984), jenž obdobný vzorec vytvořil pro výzkum skupinového řešení problémů.

Vzorec Brhláčové pro výpočet rozdílu řešení muže a ženy:

$$R_p = \sum |P_M - P_Ž|$$

R<sub>p</sub> - rozdíl páru., P<sub>M</sub> – P<sub>Ž</sub> jsou preferenční hodnoty obrázků u muže a ženy,  $\Sigma$  - součet absolutních hodnot obrázků 1 - 8 (Brhláčová, 2013).

Podmínka vzniku rozporu – konfliktu mezi partnery určená Brhláčovou:

*„Rozpor/konflikt mezi mužem a ženou nevzniká pokud: 1) je rozdíl mezi řešením muže a ženy menší jak jedna a žádný obrázek se neliší aspoň o pět pořadí, 2) když je rozdíl větší než jedna, ale žádný obrázek se neliší o více jak dvě pozice. Rozpor vzniká, když: 1) je rozdíl mezi společným řešením muže a ženy menší jak jedna, ale aspoň jeden obrázek se liší alespoň o pět pozic, 2) když, je rozdíl větší jak jedna a alespoň jeden obrázek se liší o víc jak dvě pozice“ (Brhláčová, 2013, str. 32).*

Páry, u kterých nevznikl konflikt, jsem nezahrnula do výběru. Z výsledku výpočtů jsem určila míru konfliktu, který nastal mezi mužem a ženou, a kterou jsem následně použila jako kritérium pro výběr 30 párů pro svůj výzkum (tedy celkem 60 participantů, u kterých budu určovat strategie) z celkových 47, které byly v době zahájení mého výzkumu k dispozici se všemi potřebnými podklady (zapsanými výsledky individuálního řazení muže a ženy a párového řazení obrázků, kvalitním videem a srozumitelnými audiozáznamy). Vybrala jsem vzorek 10 párů s minimální, se střední a 10 s vysokou mírou konfliktu, se kterými jsem následně pracovala v kvalitativní části svého výzkumu.

Na následujících dvou řádcích tabulky (Příloha 1) pro daný pár jsem vypočítala pomocí stejného vzorce opět u každého z osmi obrázků rozdíl individuálního řazení muže a společného párového řazení a rozdíl individuálního řazení ženy a společného párového řazení. Dále průměrné pořadí obrázku u muže a ženy, jež je vypočítáno jako součet pořadí stejného obrázku v individuálním řazení ženy a individuálním řazení muže (např. pořadí obrázku číslo 1 – na jakém místě ho umístila žena a na jakém muž) vydělený 2. Z průměrného pořadí jsem následně odvodila kompromisní řazení muže a ženy, a to prostřednictvím přidělení pořadí obrázkům, které jsem seřadila od nejnižší hodnoty po nejvyšší. V případě shodných hodnot je výsledkem polovina součtu jejich pořadí (tedy v případě, kdy shodným hodnotám připadne 4. a 5. pořadí, je výslednou zapsanou hodnotou kompromisu 4,5), u více stejných hodnot je postup stejný, je jim přidělena průměrná hodnota všech přidělených pořadí (u obrázků, které byly se shodnou hodnotou na 1. – 4. místě jsem sečetla všechna pořadí 1+2+3+4=10 a vydělila 4 – výsledkem bylo 2,5 – tuto hodnotu jsem zapsala pro všechna 4 shodná pořadí). Následně jsem opět za pomoci vzorce Brhláčové (2013) spočítala rozdíl individuálního řazení muže a kompromisního řazení



muže a ženy, rozdíl individuálního řazení ženy a kompromisního řazení muže a ženy a na posledním řádku rozdíl společného párového a kompromisního řešení.

Tento postup jsem zopakovala u každého páru a zaznamenala do tabulky určené pro daný pár (Příloha 1). Výsledky prvních 16 párů (s dostupnými daty do páru číslo 23) jsem převzala z bakalářské práce Brhláčové (2013) vzhledem k nedostupnosti výsledků řazení obrázků pro možné přepočítání.

Výslednou míru konfliktu nejdeme v souhrnné Tabulce 1 níže - vedle čísla páru v prvním sloupci s názvem „Rozdíl mezi M-Ž“, je označena barevně – minimální konflikt světle šedou barvou, středně velký konflikt tmavě šedou barvou a velký konflikt žlutě, zeleně je označen nejmenší rozdíl od společného řazení, tedy kdo společné řazení ovlivnil.

*Tabulka 1*

*Míra konfliktu a vliv na společné řešení*

Číslo páru	Rozdíl mezi M-Ž	Rozdíl M- společné	Rozdíl Ž- společné	Rozdíl spol. - kompromis	výsledek - vliv na spol. řešení - 1 - muž, 2 - žena, 3 - kompromis
6	1,5	0,25	1,5	0,875	1
10	1,25	1,5	0,75	1,125	2
12	1,75	1	1	0,375	3
13	3,25	3	1,25	2	2
14	1,5	1	0,5	0,5	3 / 2
15	2,5	0,75	1,5	1,125	1
17	3,25	2,5	1,75	1,25	3
18	2	1,5	0,75	0,5	3
19	1,25	1	1	1	3
20	1,5	0,75	1	0,625	3
22	2,5	2,25	2,75	2,625	1
23	3,25	1,75	1,75	0,875	3
25	2	1,25	1,5	0,5	3
27	2,75	2,5	0,5	1,25	2
28	1,5	0,75	1	0,5	3
29	2	1,25	1	0,625	3
31	1,75	1,75	1	0,75	3
32	2	0,75	1,25	1	1
34	3,25	3,5	2,25	2,38	2
37	1,5	1	0,75	0,25	3
39	1,5	0,5	1	0,63	1
43	1,25	0,75	0,5	0,38	3
45	2	0,75	1,75	0,5	3
49	3	1	2	1	3 / 1

50	2	1	1,25	0,25	3
51	1,75	1,5	1	0,5	3
56	2,75	2,25	1	0,75	3
59	2	1	1,25	0,88	3
67	1,25	0,5	0,375	1,75	2
69	2,75	1,25	1,25	0,88	3

Rozdíl mezi řazením muže a ženy, tedy míra konfliktu, se pohyboval mezi 0,5 a 3,25. Podle stanovené podmínky pro vznik konfliktu výsledek nesměl být nižší než 1. U párů, kde tato hodnota nižší než 1 byla nebo se pořadí žádného obrázku nelišilo více než o 2 pozice (což byla druhá podmínka vzniku konfliktu), konflikt nevznikl, což bylo u 4 párů z celkových 45 (3, 8, 42 a 63). U zbývajících párů vyšly hodnoty rozdílu mezi 1,25 u nejmenší míry konfliktu a 3,25 u nejvyšší. Nejmenší míru konfliktu měly páry 10, 19 a 43, nejvyšší 13, 17, 23 a 34.

Mým záměrem bylo vybrat pro kvalitativní analýzu - 10 párů, u kterých vznikl minimální konflikt, 10 se středním a 10 s velkým konfliktem, vybrala jsem tedy nejdříve 10 s nejmenším rozdílem a 10 s největším a nakonec jsem z párů, které měly hodnoty mezi nimi, odvodila rozmezí hodnot pro páry se středním konfliktem. Hodnoty míry konfliktu u vybraných párů jsou následující:

malý konflikt - hodnota rozdílu mezi mužem a ženou 2,5 - 3,75 (v *Tabulce 1* označeny světle šedou barvou)

střední konflikt - hodnota rozdílu mezi mužem a ženou 1,75 – 2 (v *Tabulce 1* označeny tmavě šedou barvou)

velký konflikt - hodnota rozdílu mezi mužem a ženou 1,25 - 1,5 (v *Tabulce 1* označeny žlutě)

### 7.1.2. Ovlivnění společného řazení obrázků

Odpověď na otázku Q4, zda byl výsledkem řešení kompromis mezi individuálním řazením ženy a individuálním řazením muže, nebo zda společné řešení ovlivnila více žena nebo muž, jsem zjistila porovnáním výsledných hodnot rozdílů individuálního řazení muže / ženy se společným řazením a rozdílu kompromisního řazení a řazení společného (v Příloze 2 označeno zeleně). Nejmenší z výsledných hodnot ukazuje, které z uvedených řazení bylo nejbližší řazení společnému – hodnota označena zeleně.

Výsledky najdeme opět v *Tabulce 1*. Třetí sloupec v tabulce s názvem „rozdíl M-společné“, ukazuje průměrný rozdíl v pořadí obrázků muže od společného párového řazení obrázků, „rozdíl Ž-společné“ hodnotu průměrného rozdílu v pořadí obrázků individuálního řazení ženy od společného řazení a „rozdíl spol-kompromis“ rozdíl kompromisního řazení individuálních řazení muže a ženy od společného řazení. Nejmenší z rozdílů, tedy hodnoty nejbližší společnému řazení, jsou u každého páru v tabulce označeny zeleně a označují, kdo ovlivil společné řazení nebo zda je kompromisem, což je v následujícím sloupci shrnuto číselně.

Zjistila jsem, že muž ovlivnil společné řazení u 5 párů (6, 15, 22, 32 a 39), žena u 5 párů (10, 13, 27, 34 a 67), ve dvou případech vyšel kompromis spolu s ovlivněním řešení mužem (u párů 30 a 49), v jednom kompromis spolu s ovlivněním řešení ženou (u páru 14) a u zbývajících 18 párů bylo společné řazení obrázků kompromisem mezi individuálním řazením muže a individuálním řazením ženy.

Řešením u většiny párů byl tedy podle výsledků kvantitativní analýzy kompromis, vyšel dokonce i u několika párů s vysokou mírou konfliktu (u párů 17, 23, 56 a 69), což znamená, že i tyto páry byly schopné domluvit se na společném párovém řazení. Zjistila jsem, že všichni participanti z těchto párů použili prosociální strategie (ženy strategie číslo 6, 7, 7 a 8 a muži 3, 6, 7 a 7).

## **7.2. Kvalitativní analýza**

V této části výzkumné studie byly prostřednictvím kvalitativní analýzy testovány výzkumné otázky Q1 a Q2:

Q1 - Jaké strategie řešení konfliktu používají partneři při řešení konfliktní situace a jak se tyto strategie behaviorálně projevují?

Q2 – Objevují se rozdíly v používání strategií a v dominanci související s pohlavím a případně jaké?

U otázky Q1 popíši výsledky kódování, které předcházelo určení strategií, a nově určené kódy a následně příčiny vzniklých konfliktů a strategie jejich řešení, včetně jejich behaviorálních projevů a četnosti jejich užívání participanty. Při zodpovězení otázky Q2 následně porovnáám výsledné strategie mužů a žen – zaměřím se na druhy a četnost

používaných strategií u obou pohlaví. Z výsledků získaných během kvalitativní analýzy nahrávek rovněž porovnám rozdíly mezi muži a ženami z hlediska uplatnění míry moci.

Pro analýzu strategií jsem zvolila behaviorálně observační metodu v experimentální situaci a verbální kódování pozorovaného chování. Sledovala jsem projevy chování účastníků při řešení konfliktní situace párového řazení obrázků a snažila se těmto projevům chování porozumět, popsat je za pomoci kódů ze zvoleného etogramu a následně určit použité strategie a sledovat možné podobnosti v závislosti na pohlaví účastníků. Přiřadila jsem kódy jednotlivých behaviorálních projevů za použití zvoleného etogramu Průšové (2016), případně, kde bylo třeba, doplnila kódy nové, které lépe vystihovaly dané chování (vzhledem k tomu, že etogram byl vytvořen pro kódování jiné situace - partnerského dramatu, bylo nutné doplnit kódy týkající se situace řazení obrázků, především pro manipulační aktivitu). Po určení kódů jsem označila důležité kódy, týkající se vzniklého konfliktu, a následně podle etogramu Průšové určila užití strategie pro oba partnery.

### **7.2.1. Příprava dat pro kvalitativní analýzu**

Páry byly slepě vybrány pomocí kvantitativní analýzy míry konfliktu, postupem, který jsem popsala v předcházejících kapitolách. Připravila jsem si jejich video a audionahrávky. Kvalitativní metodou jsem kodovala především verbální komunikaci, lingvistické chování, tedy obsah rozhovorů během řešení situace řazení obrázků, dále pro doplnění rovněž mimolingvistické, prostorové a neverbální chování. Nahrávky jsem sledovala a kodovala postupně v tomto chronologickém pořadí. Postupovala jsem u každé nahrávky stejně. Nejdříve jsem si nahrávku celou přehrála, abych získala základní povědomí o sledované situaci u daného páru. Vzhledem k faktu, že neverbální komunikaci lze lépe interpretovat v případě, že dotyčného vidíme i slyšíme (například v případě rozpoznání základních emocí) (Archer & Akert, 1977; Knapp & Hall, 2010), sledovala jsem současně verbální i neverbální projev, tedy videozáznam se zvukem, Následně jsem se zaměřila na audiozáznam, který jsem použila pro doslovnou transkripci, neboli „proces převodu mluveného projevu do písemné podoby“ (Hendl, 2005, str. 223), rozhovoru partnerů během zkoumané situace – společného řazení obrázků. Pro záznam transkripce jsem vytvořila Excelový soubor, ve kterém jsem pro přehlednost připravila samostatný list pro každý pár (Elektronická příloha 2). Do tabulky

na každém listu souboru jsem pro přehlednost zaznamenala do jednoho sloupce výrok ženy, do dalšího sloupce a zároveň na další řádek výrok muže. Zachovávala jsem dialekt a členění větných celků. Nahrávky jsem poslouchala opakovaně, dokud se mi nepodařilo zaznamenat doslovnou transkripci celé zkoumané situace od odchodu výzkumníka po jeho příchod a ověření, že jsou participanti s úkolem hotovi.

Jak zmiňuje Hendl (2005, str. 203) „*Základním úkolem při návrhu systému kódování je určit jednotku, která se má kódovat.*“ Navrhuje zvolit buď časový interval, nebo událost (větu, část rozhovoru). Proto jsem již v této fázi přepis rozdělila na události - logicky související úseky rozhovoru – vždy část rozhovoru řečenou mužem a ženou, zpravidla oddělenou pauzami. Následně jsem přidala sloupec pro ženu a sloupec pro muže pro komentovanou transkripci, kde jsem zaznamenala důležité paralingvistické jevy provázející slovní komunikaci jako jsou tón hlasu, intonace, tempo řeči, hlasitost, které usnadňují pochopení významu sděleného, stejně jako ho usnadňují neverbální projevy těla. Někdy tyto jevy prozradí i to, co mluvčí sdělit nezamýšlel nebo přímo nechtěl, jindy pomůže upřesnit komunikovaný obsah nebo výstižněji sdělí nevyslovitelné -například úsměvem, kývnutím nebo dotekem, smíchem (Vybíral, 2000). Zaznamenala jsem je na stejném řádku, kde byl přepis verbálního celku, ke kterému se vztahují. Podle instrukcí Hendla (2005) jsem dbala na jednoduchost a srozumitelnost záznamů.

Následně jsem při opakovaném zhlédnutí videonahrávky zapisovala do sloupce s paralingvistickými složkami neverbální chování, významné pro analýzu konfliktní situace, k příslušnému verbálnímu úseku (detailní popis, které behaviorální projevy jsem konkrétně zaznamenávala do výsledné tabulky u každého participanta, jsou popsány níže v části týkající se určování strategií).

Kódy k verbálnímu přepisu jsem do tabulky doplňovala postupně řádek po řádku, abych neztratila kontext rozhovoru a zachytila reakce partnerů na sebe navzájem. Doplňovala jsem zároveň kódy pro verbální sdělení zaznamenaných úseků rozhovoru i popsané mimolingvistické a neverbální složky a vyjádření emocí. V případě, že žádný kód z užívaného katalogu nevyjadřoval popisovaný výrok nebo chování, doplnila jsem kód nový (v tabulce v Elektronické příloze 2 označen červeně proloženým písmem, aby bylo

možné nové kódy následně přepsat do přehledné tabulky nových kódů (Přílohy 4 a 5) a po důkladném posouzení případně přidat do Katalogu kódů Průšové a Lindové).

### **7.2.2. Kódování videonahrávek**

Pro kódování a následné určení strategií jsem si zvolila katalog kódů Průšové a Lindové (2016), a to z více důvodů. Především proto, aby výsledky byly porovnatelné s výsledky stejného páru v jiném úkolu (partnerském dramatu) a s kódováním prováděným v rámci stejného dlouhodobého výzkumu v USA. Navíc je zmíněný katalog kódů nejaktuálnější, který jsem měla k dispozici a rovněž nejkompexnější, s jakým jsem se setkala, obsahuje kolem osmi set behaviorálních kódů a rozlišuje nejvíce různých strategií. Zatímco například Zacchilli, Hendricková a Hendrick, kteří se zabývali podobným výzkumem konfliktních strategií v romantickém páru, rozlišili pouze šest stylů řešení konfliktů mezi partnery - kompromisní, dominantní, separační, submisivní, vyhýbavý a reaktivní styl - a dále konstruktivní a destruktivní strategie, Průšová s Lindovou rozlišily celkem 13 strategií (vzhledem k tomu, že výzkum stále pokračuje, v současné době je kódů i strategií více). Zaměřily se však na dominantní strategie a určovaly je na základě jiné výzkumné situace, jejich katalog proto neobsahoval všechny potřebné kódy pro moji situaci s obrázky a rovněž Průšovou popsané strategie neodpovídaly zcela u všech účastníků mnou doplněným kódům. Jelikož mým záměrem je určit všechny strategie u všech participantů, nejen strategie dominantní, je v tom případě mým úkolem jejich strategie doplnit, případně navrhnout možné oblasti zlepšení.

V případě, že katalog Průšové a Lindové neobsahoval kódy, odpovídající chování účastníků, zvolila jsem kódy nové. Snažila jsem se volit kódy, které bylo možné použít bez souvislosti s kontextem (Hendl, 2005), aby bylo možné je použít univerzálně - kontext byl vyjádřen užitím kombinace více různých kódů. Nové kódy jsem průběžně upravovala při dalším kódování do jejich konečné podoby, která byla pro kódování nejvhodnější a zpětně je opravila v předešlých kódováních.

Pro zajištění objektivity kvalitativní části mého výzkumu jsem v tomto kroku spolupracovala s kolegyní studentkou z fakulty FHS, která mi při analýze pomáhala jako druhý kódér. Sama zpracovala 5 analýz, u kterých jsem byla druhým kódérem já. V tréninkové části u prvních pěti párů jsme celé kódování každé nahrávky společně

procházely a ověřovaly, zda volíme stejné kódy, případně se zamýšlely nad vhodností jejich užití. V následující části analýzy jsem kódovala nahrávky samostatně a kolegyně je po mně kontrolovala. Následně jsme společně procházely sporné kódy a po opakovaném zhlédnutí videonahrávky s přihlédnutím ke kontextu diskutovaly o vhodnosti jejich zvolení, případně určení kódu nového. Pokud jsme se ani po této diskuzi na kódu neshodly, vedly jsme diskuzi o sporných kódech se supervizorem (Průšová) všechny tři na společných schůzkách v průběhu analýzy. Supervizor byl zapojen již do tréninkové části a kontroloval kódy rovněž v průběhu celé analýzy.

Společné řazení trvalo párům od 1:51 do 7:20 minut. Každá z kódovaných interakcí mezi partnery byla rozdělena v průměru na 63 logicky souvisejících úseků hovoru/řádků (celkem u všech párů téměř 1900 úseků/řádků, nejméně 26 řádků u páru číslo 15 a nejvíce 135 u páru 51). Každému z nich byly přiřazeny v průměru 2 až 3 kódy. Celkem tedy připadá v průměru na interakci jednoho páru asi 160 kódů.

Během kódování bylo třeba doplnit nové kódy pro odlišnou zkoumanou situaci, než pro kterou je vytvořila Průšová (2016). Vzhledem k odlišnosti kódované situace jsem naopak mnoho z osmi set kódů z katalogu Průšové nevyužila.

### **Kódy pro neverbální chování**

Obohacení katalogu kódů Průšové a Lindové verbálními a neverbálními kódy bylo jedním z mých cílů. Vzhledem k faktu, že v katalogu kódů Průšové a Lindové nebyly v době, kdy jsem zahájila kódování videonahrávek ve svém výzkumu strategií (květen 2016), určeny pro manipulační aktivitu, tedy specifické kódy pro situaci s obrázky a kódy pro neverbální chování, které nebyly důležité pro dominanci, vytvořila jsem rovněž nové neverbální kódy. Brhláčová (2013) ve své práci již některé kódy vytvořila. Těmito kódy jsem se pouze inspirovala a pro potřeby této výzkumné studie jsem vytvořila kódy nové. Těchto kódů jsem zaznamenala celkem 89 (z toho 29 pro manipulační aktivitu) a byly důležitým doplňujícím údajem pro určení výsledné užívané strategie. Seznam těchto kódů přikládám v Příloze 5.

Kódy pro manipulační aktivitu zahrnovaly kromě běžných aktivit jako braní obrázku do ruky, jeho pokládání, přesouvání a řazení na stole, zavěšování a změnu pořadí, i kódy pro spolupráci partnerů, kteří si pomáhali podáváním obrázků, společně zavěšovali nebo

pomáhali partnerovi obrázek zavěsit, když mu to nešlo. Dále naopak kódy pro asociální chování jako velmi časté věšení obrázku bez souhlasu partnera (například oba partneři z páru 32, muž z páru 34, žena z páru 28), fyzické bránění v zavěšení obrázku, případně vytrhávání obrázků druhému z ruky (u páru 18 žena dokonce proto, aby ho zavěsila dle domnělého přání partnera, řádek 19), přetahování o obrázky, strhávání obrázků zavěšených partnerem na síť a zavěšování jinam podle svého (například muž z páru 32). V těchto případech lze pozorovat i vztahovou rovinu konfliktu, kdy se projevuje neúcta vůči partnerovi, nebo dokonce pohrdání.

Rovněž jsem doplnila kódy pro výrazné neverbální projevy, důležité pro určení konfliktních strategií, které ještě nebyly v katalogu zahrnuté (mimiku a pohledy, pohyby hlavy, paží a nohou, postoj a prostorovou aktivitu účastníků). Nejčastější byla aktivita paží – drbání na různých částech těla, doteky na obličeji, založené nebo spojené ruce před tělem, ruce v kapsách, ruce v bok, úprava oblečení, výrazná gesta během hovoru.

Časté byly projevy nervozity patrné z neverbálních projevů. Neklid se projevoval častými úpravami oděvu či delších vlasů, nervózním tónem hlasu, doteky a drbání na obličeji a ve vlasech, ošíváním se a neklidnými těkavými pohledy. Bylo možné se domnívat, že v některých případech nervozita pramenila z tušení nebo přímo vědomí, že jsou při situaci s obrázky natáčení (žena z páru 56 dokonce mává na kameru, u muže z páru 51 patrná nervozita zakrývaná humorem - ptá se partnerky, zda si myslí, že už jsou natáčení). Jindy nervozitu vyvolával samotný konflikt a chování partnera (například u muže z páru 45).

### **Kódy pro verbální chování**

Také pro verbální chování jsem zaznamenala nové kódy, které nebyly obsaženy v původním katalogu Průšové. Doplnila jsem celkem 97 verbálních kódů. Jejich seznam je k dispozici v příloze č. 4. Častými nově zvolenými kódy byly například nové druhy souhlasu – přitakání, váhavý souhlas, akceptace, podmíněný souhlas nebo rezignovaný souhlas. V situaci s obrázky byla rovněž častá snaha – ať už o konstruktivní řešení konfliktu (snaha o porozumění, upřesnit význam) nebo vyhovět partnerovi nebo prosadit vlastní řešení či přerušit / zvrátit partnerovu aktivitu – tato snaha byla někdy přerušena a zmařena partnerem. Z nových druhů otázek pro doplnění do Katalogu kódů je důležité zmínit velmi častou otázku po názoru partnera na význam obrázku – tuto otázku řešily



takřka všechny páry, dále otázku po souhlasu partnera, ověřovací otázku (například opět k pochopení významu obrázku, partnerova názoru / přání) nebo někdy užívanou řečnickou otázku, kdy partner nečekal na odpověď, případně si odpověděl sám. Doplnila jsem rovněž exprese emocí (například exprese překvapení, nejistoty, radosti, pobavení, nespokojenosti).

Pro příklad níže popíši některé z kódů verbálního chování, které účastníci často užívali během řešení konfliktních situací.

V párech, kde se partneři snažili o domluvu s partnerem, bylo obvyklé vysvětlování (vysvětlení postupu / vysvětlování vlastního pochopení významu obrázku / důvodu vlastní aktivity). Tyto páry používaly i další prosociální projevy, okódované například jako vyjádření pochopení, sdílení, pobídka partnera k vyjádření názoru, sdělení / projevení zájmu o názor partnera, nabídka pomoci s aktivitou.

Překvapivě často se vyskytoval kód „odlehčení situace – smích“ případně „(pokus o) humor“, kdy účastníci odlehčovali smíchem nebo humorem napětí během konfliktu (například oba partneři v páru 32), především při kulminaci konfliktu a v jeho závěrečné fázi, kdy vyhráli (například muž z páru 56) a tímto způsobem partnera uklidňovali, nebo naopak prohráli a smíchem maskovali svoji prohru a uvolňovali případné napětí a očividné nepříjemné pocity, které v nich prohra vyvolala. Stejný účel plnily i případné partnerské doteky a jiná pozornost věnovaná partnerovi.

Humorem někdy partneři rovněž odváděli pozornost. U méně konfliktních a více prosociálních párů byla běžná změna tématu (nový kód „změna tématu – odvedení pozornosti“), které vyvolávalo konflikt a odvedení pozornosti k méně konfliktním tématům / obrázkům, které se jevilo jako provzťahové a předcházeli jím eskalaci konfliktu (muž z páru 18). Jindy byla změna tématu pro změnu způsobem manipulace a snahy odvést pozornost od zavěšení vlastního obrázku (například u páru 20: „hele tamhle visí klobouk“- zároveň se pokouší zavěsit obrázek na síť bez domluvy s partnerkou). Odvádění pozornosti bylo opět používáné rovněž při vlastní výhře pro ukonejšení partnera/ky, který prohrál/a.

Velmi často se při interakci partnerů vyskytuje i kód z katalogu kódů Průšové „striktní/nekompromisní rozhodnutí řešení“ (muž z páru 34, po protestu partnerky proti jeho návrhu řešení: „ne, sport je důležitější“ – p. našťvaně zavěsí jím zvolený obrázek), na

nějž partner/ka reaguje buď stažením se, ustoupením partnerovi a podřízením se jeho rozhodnutí (někdy doprovázeno námitkami a dotčeností – žena z páru 34, odpověď nap. Výše: „ale jenom pro tebe“ – kňouravý dotčený tón) nebo protestem, obranou a snahou rozhodnutí zvrátit (žena z páru 50: „Ale já na to potřebuju taky koukat.“ - obranný tón hlasu).

U některých párů je časté verbální přerušování partnera. Jak zmiňují Knapp and Hall (2010), může jít jak o nadšenou aktivní participaci v konverzaci, tak o projev dominance, proto je třeba pro určení správného kódu přihlídnout i k dalšímu chování účastníků. V některých případech šlo skutečně o nadšenou aktivitu (například u ženy z páru 51), u dalších párů bylo přerušování partnera spojeno s jeho ignorací (například u ženy z páru 45), někdy až neúctou k druhému, pohrdání či povyšování se nebo útočností (například u ženy z páru 43), u některých párů bylo možné přerušování partnera klasifikovat jako běžný navyklý způsob komunikace například v páru 29, kde žena byla velmi upovídáná a muž, pokud se chtěl projevit, musel vstoupit do jejího hovoru - partnerce to očividně nevadilo a následně i reagovala na mužův projev, chvílemi mluvili oba najednou, což jsem označila kódem „souběžná řeč“. Tento kód byl použit i v odlišném kontextu u párů, kde souběžná řeč byla spíše překřikováním se a snahou umlčet partnera.

### **7.2.3. Určování strategií**

Po doplnění kódů u všech vybraných párů jsem přistoupila k určování strategií, a to pro oba partnery ze všech 30 vybraných párů (výsledkem je tedy 60 určených strategií). Za tímto účelem jsem si připravila v Excelu novou detailní tabulku pro zapsání veškerých údajů potřebných k určení užívané strategie muže a ženy z každého páru, kam jsem zapisovala stručný popis strategie, případně další pozorované behaviorální projevy významné pro určení konfliktní strategie (postoj, vzdálenost a pohyby, mimika, gesta a pohyb paží, tón hlasu a verbální chování), důležité behaviorální kódy, vítězné kódy a počet výher. Dále jsem zaznamenala, zda se participanti projevovali vyhýbavě, zapojeně nebo agresivně, prosociálně nebo asociálně, byli pasivní nebo aktivní, jednali přímo nebo manipulativně. Tyto kritéria určila Průšová (2016) pro jednotlivé strategie ve svém seznamu a budu je moci porovnat. Všechny tato data jsem doplňovala na základě shody s druhou koderkou.

V tabulce se zaznamenanými kódy (Elektronická příloha 2) jsem si nejdříve označila všechny konfliktní situace u zkoumaného páru, tedy části, kdy měli partneři odlišný názor, vznikl mezi nimi konflikt a byli nuceni ho řešit. Barevně jsem rozlišila začátek konfliktu, jeho průběh a konec, tedy výhru nebo prohru daného jedince (zahájení konfliktu označen žlutě, jeho průběh oranžově a výsledná výhra růžově, prohra fialově). Potom jsem si vypsal do připravené nové tabulky pro určení strategií v řádku pro každého partnera u daného páru všechny zaznamenané kódy, týkající se konfliktních situací, a zaznamenala, zda zkoumaný jedinec jednotlivé konflikty během interakce vyhrál nebo prohrál. Sledovala jsem všechny konflikty, které mezi partnery vznikly – čím jich bylo více, tím lépe bylo možné určit výslednou užívanou strategii daného jedince, jelikož mnoho kódů chování se během konfliktů opakovalo. Například muž z páru 22 opakovaně vyhrál konflikt užitím stejných výherních kódů: sdělení vlastního řešení, aktivita – větší obrázek bez domluvy s partnerkou. Podle počtu výher jsem zjistila, kdo byl v celé interakci dominantní. Za pomoci opětvného opakovaného zhlédnutí nahrávek jsem postupně doplnila všechny potřebné údaje do připravené tabulky pro každou ženu a muže ze všech 30 zkoumaných párů. Pro příklad níže uvádím zaznamenaná data k jedné celé analýze.

### Výsledek analýzy (verbální přepis a kódování celé interakce páru v Příloze 3)

Příklad konfliktní situace páru (39) s doplněnými kódy:

Ž (žena) – zahájení interakce

<b>Žena - verbální sdělení</b>	<b>Žena - aktivita / neverbál</b>	<b>Kódy žena</b>
tak co dál... tak určitě potom ten shopping ne?	bere do ruky obrázek	zamyšlení, návrh řešení, otázka po souhlasu p.

Průběh interakce

M (muž)

<b>Muž - verbální sdělení</b>	<b>Muž - aktivita / neverbál</b>	<b>Kódy Muž</b>
teda ten zcela nakonec podle mě...	dívá se na ni, bere do ruky jiný obrázek	nesouhlas s p. návrhem řešení, alternativní návrh, aktivita - bere do ruky jiný obrázek

Ž

ne	nesouhlasí s jeho návrhem, klidný rozhodný hlas	nesouhlas s p. návrhem, klidný hlas, rozhodný tón
----	---	---

M

no já to třeba беру jako že jdeš na fotbal a že jsi pak v televizi	dívá se na ženu	sdělení vl. Názoru - význam obrázku
--	-----------------	-------------------------------------

Ž

no, tak to je i tak jako poslední	bere do ruky jiný obrázek, klidný hlas	opakovaný nesouhlas s návrhem p., alternativní návrh, klidný hlas
-----------------------------------	--	---

M – prohra – kódy

no, dobře no	souhlasí s ženou, ale je trochu rozladěný, posunuje si brýle a krčí rameny, ustupuje jí, aby mohla obrázek pověsit a bere do druhé ruky i poslední obrázek	neochotný souhlas, rozladěný tón hlasu, posun brýlí, pokrčení rameny, aktivita - uhýbá p.
--------------	--	---

Ž – výhra - kódy

abychom to dali jako pár... víš	věší obrázek, který předtím vybrala ona (nákupní tašky)	obhajování vl. rozhodnutí / aktivity (poukázání na pravidla řešení úkolu - párové řešení), fyz. aktivita - věší jí vybraný obrázek
---------------------------------	---	--

M – prohra – kódy

a tohle, že?	líbá žena zezadu na krk	odvádění pozornosti (prohrál), odlehčení situace, láskyplný projev - polibek na krk
--------------	-------------------------	---

Žena z páru 39 (výsledná strategie (7) Klidné zdůvodňování)

Popis strategie: v klidu, laskavý hlas, uvolněná pohodová atmosféra, chovají se k sobě hezky - přímá strategie, rozhoduje o řešení (jede si po svém), nepřipouští námitky, odměřenější, vtipkování p. (partnera) si buď vůbec nevšímá nebo se při tom usmívá, ale nevěnuje mu pozornost, pokračuje v plnění úkolu - je v tom aktivnější (plní ho precizně, pragmaticky)

Behaviorální kódy: zamyšlení, striktní rozhodnutí o řešení, aktivita - přehazuje zavěšený obrázek (výhra, p. akceptuje); svolení k p. řešení, úsměv (prohra); ignorace humoru p., nesouhlas s p. návrhem (výhra - p. upustí od návrhu); zamyšlení, návrh řešení, otázka po souhlasu p., opakovaný nesouhlas s návrhem p., alternativní návrh, obhajování vl. Rozhodnutí / aktivity (párové řešení), fyz. aktivita - věší obrázek (výhra)

Zapojení, přímost, vyšší prosocialita, vyšší aktivita, vysoká moc (3 výhry)

Výhra – kódy: striktní rozhodnutí o řešení, aktivita - přehazuje zavěšený obrázek (výhra, p. akceptuje); nesouhlas s p. návrhem (výhra - p. upustí od návrhu); alternativní návrh, obhajování vl. Rozhodnutí / aktivity (párové řešení), fyz. aktivita - větší obrázek (výhra)  
Postoj, vzdálenost, pohyby: stojí blízko u sebe, tělem lehce natočení k sobě, pomalé klidné vyrovnané pohyby, málo pohybové aktivity  
Mimika: častý vzájemný oční kontakt, častý úsměv  
Gesta, paže: ruka volně před tělem nebo oběma rukama drží, větší/upravuje obrázky  
Hlas: klidný, jasný hlas, věcný tón  
Verbální chování: zřetelná artikulace, normální věcný projev

Po doplnění výše uvedených údajů do tabulky již bylo možné přistoupit k samotnému určení strategie. Porovnala jsem kódy daného jedince s výčtem Průšové a definicemi strategií a pak jednu přiřadila. Totéž udělala kolegyně a následně jsme výsledné strategie porovnaly. V případě neshody jsme diskutovaly o výsledné strategii. Pokud nebylo možné určit zcela jasně jedinou strategii, tedy pokud jedinec strategie kombinoval nebo užíval v každém ze vzniklých konfliktů jinou, určila jsem i druhou, doplňkovou strategii. V případě, že strategie neodpovídala žádné ze seznamu strategií Průšové, v poslední fázi této části analýzy určím a popíši strategii novou. Jednotlivé strategie Průšové (v Příloze 6) jsou očíslované čísla 1 - 13, doplnila jsem do tabulky tedy i čísla strategií, které jsem v závěru této části kvalitativního výzkumu přenesla do souhrnné a již pouze číselné tabulky s přehledem výsledných strategií u muže a ženy (*Tabulka 3*) z každého sledovaného páru, abych s nimi mohla následně pracovat při srovnávací analýze pro zodpovězení druhých částí výzkumných otázek Q3 a Q4. Rovněž během určování strategií jsem pro prevenci pochybení využila posouzení dvěma nezávislými výzkumníky a možnost konzultace u třetího výzkumníka v případě neshody.

### **7.2.3.1. Vznik a povaha konfliktu při řazení obrázků**

Vzhledem k zaměření výzkumu na strategie řešení konfliktních situací jsem pro výsledné určování strategií využila pouze části interakce, kde došlo mezi partnery ke konfliktu, a kódy k nim příslušející.

Konflikt mezi partnery vznikl z různých důvodů, nejčastěji kvůli rozdílnému pochopení významu obrázků. Z tohoto pohledu byla volnost, ponechaná účastníkům při interpretaci

obrázků (nedostali k jejich interpretaci žádnou instrukci), prospěšná, bylo možné sledovat partnery při větším množství konfliktních situací a spolehlivěji tak určit jimi užívané strategie. Další příčinou konfliktu byl postup při řešení úkolu, především způsob zavěšení obrázků na síť. Někdy se řídili instrukcemi výzkumníka, jindy se o nich přeli, nebo si ho volili a domlouvali sami, případně je napadly jiné možnosti – například zavěšení obrázkem opačným směrem s předpokladem, že odtamtud se na ně bude dívat výzkumník, což vedlo k opakovaně řešenému konfliktu například u páru 50 nebo neobvyklé řazení do spirály, které prosadila žena v páru 10. Konflikt ohledně samotného řešení úkolu, tedy společného seřazení obrázků podle preferencí páru, vznikl v některých případech až coby poslední.

U některých párů jeden konflikt přecházel ihned v další (např. dle kvalitativního výzkumu velmi konfliktní páry č. 31 nebo 43), jinde se za celou interakci vyskytl pouze jediný konflikt (například 15, 49), jak je patrné z detailních tabulek (Elektronická příloha 2) pro jednotlivé páry z barevně vyznačených částí interakce, kde probíhá konflikt.

#### **7.2.4. Výsledné strategie řešení konfliktních situací**

Výsledné strategie všech 60 účastníků jsou zaznamenány v tabulce číslo 2 níže, kde je na řádku vedle čísla páru vidět číslo hlavní a doplňkové strategie ženy a muže a rovněž kdo vyhrál celou interakci (tedy zvítězil ve větším množství vzniklých konfliktů). Názvy k číslům strategií jsou zaznamenány v tabulce číslo 3. Detailní data pro určení strategií každého participanta jsou k dispozici v Elektronické příloze 2.

Tabulka č. 2

číslo páru	žena		muž		Výhra - M - muž, Ž - žena
	číslo hlavní strategie	číslo doplňkové strategie	číslo hlavní strategie	číslo doplňkové strategie	
6	7		14		Ž
10	7		14	3	Ž
12	2		6		M
13	9		2		oba
14	8		3		oba
15	7		6		Ž
17	7	9	3		Ž
18	9	12	12		oba
19	7		2		Ž
20	9		3		Ž
22	10		1	3	oba
23	7	9	7		oba
25	6		6		oba
27	11	12	2	12	M
28	9		12		M
29	6		9		M
31	9	10	14		Ž
32	10		2		M
34	11		2		M
37	7		6		Ž
39	7		3		Ž
43	2	10	7		Ž
45	2		7		Ž
49	7		7		Ž
50	10	8	2		M
51	8	7	9		M
56	8		7		Ž
59	7		7		oba
67	7		6		Ž
69	6		6		oba

V následující *Tabulce 3* níže je zaznamenána četnost užívání každé strategie – vedle čísla a názvu strategie ve sloupci „Celkem“ je celkový počet výskytu dané strategie u všech 60 participantů, v následujících sloupcích „Ženy“ a „Muži“ počet užití strategie u žen a mužů. Další dva sloupce ukazují případné užití doplňkové strategie s poznámkou, zda byla užitá ženou (Ž) nebo mužem (M) – doplňkovou strategií bylo třeba přidat u 11 osob (9 žen a 2 mužů).

Tabulka 3

Číslo strategie	Název hlavní strategie	Celkem	Ženy	Muži	Doplňková strategie	
1	Nereagování	1	0	1		
2	Znevažující ignorace	9	3	6		
3	Odvádění pozornosti a pseudořešení	4	0	4	2	M, M
4	Popírání problému	0	0	0		
5	Zoufalství a bezmoc	0	0	0		
6	Klidné vysvětlování vl. postoje	9	3	6		
7	Klidné zdůvodňování	17	11	6	1	Ž
8	Nadšený nátlak	3	3	0	1	Ž
9	Nátlak a zákeřná argumentace	7	5	2	2	Ž, Ž
10	Dramatizace	3	3	0	2	Ž, Ž
11	Manipulace vinou	2	2	0		
12	Ponižování partnera	2	0	2	3	Ž, Ž, M
13	Agrese	0	0	0		
14	Neochotné vyhovění	3	0	3		
<b>celkem</b>		60	30	30	11	

Z pohledu rozdělení strategií na prosociální a asociální (viz. definice Průšové v teoretické části a přehled jejích strategií v Příloze 6 - prosociální jsou podle ní strategie číslo 3, 5, 7, 8 a 11, v mém výzkumu převážně prosociální i 6 a nová strategie 14 – v tabulce , v tabulce číslo 2 jsou označeny šedě a asociální, které jsou v tabulce číslo 2 bez označení, jsou strategie 1, 2, 4, 9, 10, 12,), je možné konstatovat, že celkem 38 účastníků, tedy 63% z celkových 60 (plus 4 účastníci jako doplňkovou strategií), používalo přátelské prosociální nebo převážně prosociální strategie, zaměřené na řešení a 22, tedy 37%, nepřátelské asociální strategie - manipulativní, nátlakové, ignorující, afektivní (plus 7 účastníků jako doplňkovou).

U párů, kde docházelo během společného seřazení obrázků ke konfliktu opakovaně, jsem zkoumala více konfliktních situací. Většina jedinců se držela stejné strategie během všech konfliktů, případně vykazovala pouze některé ojedinělé prvky z jiných strategií. U



devíti žen a dvou mužů však nebylo možné určit pouze jednu strategii. Přestože u nich převládala jedna hlavní strategie, bylo třeba u nich přidat rovněž doplňkovou strategii, jelikož strategie během konfliktů kombinovali nebo střídali. Doplňkové strategie jsou uvedené u jednotlivých participantů rovněž v Tabulce 3 v posledním sloupci. Například u páru 43 došlo k mnoha konfliktům během interakce a žena používala mnoho způsobů řešení konfliktu a nebylo snadné určit výslednou strategii. Kombinovala prvky různých strategií – Znevažující agresivní ignorace, Dramatizace a citového vydírání, znehodnocování a ponižování partnera až po otevřenou verbální agresi. Při srovnání kódů (tabulka Y – strategie detail) převládala strategie znevažující agresivní ignorace (například kódy ignorace partnerova sdělení / návrhu změny řešení, striktní rozhodnutí o řešení - „Pivo se nebude přesouvat, já ho nesnáším“ nebo „To se mi nelíbí, to dej poslední.“), přesto bylo třeba zohlednit i velké množství kódů odpovídajících Dramatizaci (rychlé střídání emocí - někdy rozčilená, občas až hysterický smích, výrazná gesta rukama, vyčítavý pohled, výčitka / obvinění p. z bezohlednosti, vyčítavý tón hlasu - „Takže bude všechno podle tebe“), proto jsem ji přidala jako doplňkovou strategii.

Nejčastěji užívanou strategií byla **strategie číslo (7) Klidné zdůvodňování**. Používalo ji při řešení konfliktu celkem 17 osob z celkového vzorku 60 osob (tedy 28%), z toho 11 žen a 6 mužů jako hlavní strategii a 1 žena jako doplňkovou. Jedná se o přímou strategii, participant má zpravidla klidný laskavý, ale rozhodný jasný hlas, je zapojený a středně aktivní až velmi aktivní při snaze vyřešit úkol, opakovaně navrhuje řešení, vykazuje provztažové prvky, chová se prosociálně – vyslechne názor partnera, vyjadřuje pochopení a zájem o partnera. Pokud nesouhlasí s partnerovým návrhem, nesouhlas vyjádří a opakovaně navrhuje alternativní řešení, opakovaně vysvětluje svůj postoj nebo názor, trvá na svém / jde si nekompromisně za svým nebo se o to alespoň snaží, přesto se nakonec ujistí o souhlasu partnera. Často používá odlehčení situace smíchem nebo humorem, snaží se zmírnit konflikt. Výsledek konfliktu závisí na strategii partnera – pokud má partner podobnou jinou strategii, založenou na snaze se klidně domluvit a najít společné řešení vyhovující oběma, často vyhrává, prosadí svoji vyšší moc (například žena z páru 10, kde muž užívá (3) Odvádění pozornosti a pseudořešení nebo žena z páru 67, kde muž užívá (6) Klidné vysvětlování vlastního postoje). V případě, kdy partner používá některou z agresivních nátlakových strategií je jeho snaha zpravidla neúspěšná

(muž z páru 43, kde žena užívá strategii (2) Znevažující ignorace). Nejčastěji se opakují kódy: opakované navrhování řešení, otázky po názoru partnera, vysvětlování vlastního názoru / návrhu / postupu, nesouhlas s návrhem partnera a opakovaný návrh alternativního řešení, trvání na vlastním návrhu, otázka po souhlasu partnera, klidný hlas, pohled do očí. Ve dvou případech u žen z párů 17 a 23 byla překvapivě doplněna strategií (9) Nátlak a zákeřná argumentace. Tuto strategii v některých případech používají oba partneři (u párů 23 a 59).

Druhou nejužívanější strategií byla **(2) Znevažující ignorace**, celkem používaná 9 osobami (15%), z toho 6 muži a 3 ženami. Průšová tuto přímou strategii popisuje jako egoistický nekompromisní nátlak a bezohledné prosazení se. Jedinci užívající tuto strategii nevnímali partnera, ignorovali jeho pocity, sdělení, názory a přání, měli tendenci rozhodovat i za partnera, bezohledně prosadit své řešení i přes jeho nesouhlas, nevěšovali si jeho snah o komunikaci a pokračovali ve své vlastní činnosti. Používali striktní někdy až agresivní tón hlasu, často i tichý nesmlouvavý tón. Věšeli obrázky bez souhlasu partnera, někdy i brali obrázky partnerovi z ruky, jednali většinou vyhýbavě až agresivně, chovali se asociálně, na rozdíl od situace Průšové zde byli spíše aktivnější a při úkolu zpravidla úspěšně prosazovali své řešení (vyhráli většinu konfliktů). Například muž z páru 13 reaguje na sdělení partnerky, co má ráda a jaký obrázek by si přála zavěsit ignorací a bezohledným prosazením vlastního řešení - větou „No a co, sem dáme tohle“ – striktně rozhoduje řešení bez ohledu na její přání, ukončuje argumentaci a věší obrázek přes protest partnerky. Nejčastěji užívanými kódy byly: ignorace partnerova sdělení /názoru /otázky / potřeb, odmítnutí partnerova návrhu (muž z páru 34 v reakci na návrh partnerky: „ne to ne, nákupy nepotřebuju“), přerušení partnera - skok do řeči, důrazný agresivní tón hlasu, nátlak - vnucuje partnerovi vlastní řešení, striktní rozhodnutí bez souhlasu partnera / přes protest partnera, aktivita - věší obrázek bez souhlasu partnera / podle svého, nadřazený tón hlasu, aktivita - bere partnerovi obrázky z ruky, (muž z páru 50: „Ukaž, já to věším.“ – vytrhne obrázek p. z ruky, znevažující tón ve stylu „ty to neumíš“), aktivita - věší obrázky bez souhlasu partnera / přes protest partnera. I zde se při této strategii poněkud překvapivě setkáváme někdy se snahou odlehčit chvílemi situaci smíchem (zpravidla nepřirozeným). Tato strategie byla ve dvou případech doplněna další asociální strategií, a to u muže z páru 27 (12) Ponižováním partnerky a u ženy z páru (10) Dramatizací.

Shodně 9 osob (15%) používalo strategii **(6) Klidné vysvětlování vlastního postoje** (6 mužů a 3 ženy). Vyznačovala se klidným vysvětlováním vlastních názorů a návrhů řešení, tito jedinci však své návrhy tolik neprosazovali jako u strategie (7) Klidné zdůvodňování, často se snažili naopak vyjít vstříc / vyhovět partnerovi, chovali se k němu vstřícně a pozorně, byli ochotni podřídit se jejich řešení. Jednalo se o strategii přímou, kdy byl účastník zapojen do řešení, spíše prosociální (u Průšové neutrální), středně aktivní. Často vyskytující se kódy: klidná řeč, někdy nejistý tón hlasu, nerozhodnost, otázka po partnerově přání / snaha vyhovět partnerovi, sdělení vlastního řešení, ochota přijmout návrh / řešení partnera, vyjadřování pozornosti - naslouchání partnerovi, sdělení vlastního názoru na význam obrázku, vysvětlení vlastního názoru, láskyplné projevy vůči partnerovi. Někdy tuto strategii používali oba partneři (páry 25, 69), často se vyskytovala s prosociální strategií (7) Laskavé vysvětlování u partnera (páry 15, 37, 67, 69). U této strategie jsem zaznamenala spíše ojedinělé kódy z jiných strategií, neurčila jsem žádnou doplňkovou strategii.

Strategii **(9) Nátlakové a zákeřná argumentace** používalo 7 osob (11,7% - 5 žen, 2 muži) – tuto strategii navíc použily 2 ženy jako doplňkovou. Tato strategie se vyznačovala rychlou mluvou, zahlcováním partnera argumenty, nátlakem a silovým prosazováním vlastních návrhů a řešení, povýšeností a komunikačními fauly, odváděním pozornosti (výrazné například u muže z páru 41, ženy z páru 13). Jedná se o manipulativní asociální strategii s vykazovanou aktivitou a zapojením, středně vysokou až vyšší mírou prosazování moci. Opět se vyskytuje překvapivě i kód „odlehčení situace – smích“. Opakovaně se vyskytovaly následující kódy: nátlaková otázka, vnučování vlastního návrhu řešení, jízlivost, ostrý opakovaný nesouhlas, obvinění partnera ze sobeckého řešení, aktivita - brání p. zavěsit obrázek, snaha zavěsit obrázek bez souhlasu p. - zastavena p., argumentace, pohrdavý, povýšený hlas, skok do řeči - rázná snaha o ukončení argumentace partnera / odmítnutí další diskuze, striktní rozhodnutí o řešení (bez ohledu na názor partnera). Žena z páru 18 zdánlivě vyhovuje partnerovi - snaží se řešení udělat podle něj, ale rozhoduje za něj (manipuluje s ním) - sama věší obrázky dle jeho domnělého postoje/názoru (předjímá partnerův názor), používá nátlak na partnera, chová se povýšenně. Kromě hlavní určené strategie (9) Nátlak a zákeřná argumentace užívá doplňkovou strategii Ponižování partnera, vykazuje i některé prvky

znehodnocování a ingorace partnera - ignoruje jeho postoje a názory. Žena z páru 31 používá navíc jako doplňkovou asociální strategii (10) Dramatizace.

Strategii **(3) Odvádění pozornosti a pseudořešení** (ignorace problému, empatie k partnerovi) použili 4 participanti (6,7%) jako hlavní strategii a 2 jako doplňkovou, a to samí muži. Tato strategie se vyznačuje vyhýbáním se otevřenému konfliktu a bagatelizací problému, odlehčováním situace a odváděním pozornosti partnera humorem a láskyplnými projevy (výrazné například u muže z páru 39 – po prohraném konfliktu: „...pěkná výstavka, ne? Je tam pěkně, že?“ – políbí partnerku na krk, podívá se z okna a okomentuje výhled, pak věší další obrázek a ujistňuje se, že žena souhlasí). Tito muži používají manipulaci, jsou zapojení a středně aktivní (u Průšové aktivní), prosociální s nižší mírou moci. Často se vyskytovaly následující kódy: bagatelizace problému, odvádění pozornosti, odlehčení situace - tanec, smích, láskyplné fyz. projevy - partnerské doteky, polibek, hlazení, oční kontakt, objetí.

**Novou strategii č. 14**, kterou jsem doplnila do seznamu strategií Průšové, protože žádná z jejích strategií neodpovídala zjištěným kódům, jsem nazvala podle jejích projevů **(14) Neochotné vyhovění**. Používali ji 3 participanti (5%), a to samí muži. Tito muži sice nesouhlasili s návrhy a řešením partnerky, nakonec se však i přes rozdílný názor podřídili partnerce - vyhověli jí, aby měli klid, případně zabránili eskalaci konfliktu. Někdy vyhovění předchází snaha prosadit své řešení (například muž z páru 31), případně se snažili odvádět pozornost partnerky (změnou tématu, případně smíchem) a prosadit své řešení, až po chvíli vzdávali snahu a vyhověli partnerce (muž z páru 10). V jiných případech i přes původně sdělený vlastní názor ustupovali partnerce s vyjádřením nezájmu o úkol („mně je to stejně jedno“ – muž z páru 6). Tato strategie vychází jako přímá, spíše prosociální, aktivní, s nízkou mírou moci. Vyskytují se opakovaně kódy: snaha vést aktivitu (vlastní návrhy), ale vstřícnost k partnerce / vyhovění partnerce, ustoupení od vlastního návrhu, neochotný / váhavý souhlas s partnerkou, svolení, neochotné podřízení se partnerce, nezúčastněný hlas, snaha vyhovět partnerce a odvádění pozornosti (nejít do konfliktu / nenechat ho rozvinout). Tato strategie je podle popsaných projevů chování submisivní a nemohla být proto zaznamenána při analýze dominantních strategií, které jsou pouze výherní. Z tohoto pohledu pokládám za přínos,

že tato výzkumná studie byla zaměřená na konfliktní strategie a ne pouze na strategie dominantní.

3 účastníci (5%) použili strategie (8) Nadšený nátlak a empatické tvoření, kterou jako vedlejší navíc využila ještě jedna žena a (10) Dramatizace a citové vydírání, kterou využily navíc 2 ženy jako doplňkovou.

**(8) Nadšený nátlak** použily pouze ženy – 3 (5%) jako hlavní strategii (z párů 14, 51 a 56 - jedna z těchto žen měla jako doplňkovou strategii (7) Klidné zdůvodňování) a jedna jako doplňkovou. Mluvily hodně, rychle, nadšeným energickým tónem hlasu, používaly humor, nadhled, často se smály. Nadšeně vysvětlovaly své názory a argumentovaly, objevilo se skákání do řeči a souběžná řeč spolu s partnerem. Jedná se o aktivní prosociální strategii, je patrný kladný vztah k partnerovi, objevují se láskyplné projevy a snaha o pozitivní komunikaci, ženy jsou zapojené do aktivity, mají zájem společně řešit úkol. Je přítomna jak přímota, tak manipulace a rovněž lehký nátlak nadšením, pozitivními projevy, odlehčení a humor. Ve výsledku je uplatněna průměrná moc (u Průšové nižší). Například žena z páru 51 se po většinu interakce směje, nadšeně aktivně komunikuje - mluví hodně a velmi rychle, uvolněně. V klidu objasňuje, co jak brala sdělovuje a vysvětluje vlastní názory a klidně argumentuje, je pozitivně naladěná, milá, laskavá, provzťahová, používá odlehčení při konfliktu – humor / smích (hlavu schovává v dlaních) – její partner si jde za svým a zavaluje ji argumenty a nepřipouští odpor - ustupuje jeho nátlaku.

**(10) Dramatizace** se vyskytla rovněž pouze u žen, u 3 jako hlavní strategie (5%), u 2 jako doplňková. Jedná se o manipulativní aktivní spíše asociální strategii s nízkou mírou moci. Vyznačuje se silnou emoční excitací a přehnanými emočními projevy, výrazný je projev dotčenosti (dotčený tón hlasu), neštěstí, dramatizace - těžký dech, rozhození rukama a mimický výraz „to snad nemyslíš vážně“, nepřirozený smích. Objevuje se manipulace - obvinění z bezohlednosti, hraná obrana a hraný nesouhlas se změnou řešení podle ní ("ne, mně je to jedno"), následně radost z dosaženého vítězství, když jí partner vyhoví. Žena z páru 32 přehání intonaci (zpívá), dramatizuje, lapá po dechu. Žena z páru 22 například říká „Tak si to tam dej, mě to je to jedno.“ - dotčeným hlasem, s lehkou agresivitou v hlase, sama následně s uraženým výrazem přehazuje pořadí obrázků podle partnera. U ženy z páru 31, která tuto strategii používá jako doplňkovou, opakovaně nacházíme kódy: hrané nešťastné rozhazování rukama, máchnutí rukou,

dupnutí nohou, oči v sloup, exprese nespokojenosti / nešťastnosti s řešením (není po jejím). Žena z páru 50 používá navíc jako doplňkovou strategii (8) Nadšený nátlak (vyskytuje se u ní kombinace kódů obou strategií).

Po 2 osobách (3,4%) užívaly strategie (11) Manipulace vinou (pouze ženy) a (12) Ponižování partnera – jako hlavní strategii pouze muži, jako doplňkovou 3 participanti – 2 ženy a 1 muž.

**(11) Manipulace vinou** je strategie, při které účastnice používaly následující behaviorální projevy - žena z páru 27 pomalý nevýrazný, kňouravý tón, bez zájmu, smutný až zoufalý („Tak co? Ten s pejskem - vyhrál?“), někdy vyčítavý stejně jako výraz v obličeji (dalo by se nazvat, že působí „bez života“), obviňuje partnera, že si chce obrázek zavěsit po svém (vyčítavým hlasem „Ty to jdeš dát dopředu“). Stojí blízko u partnera, drží ho zezadu na zádech, líbá ho na odvrácenou tvář - působí to až doterně (partner nereaguje), opírá se hlavou o partnera, schovává ji za ním. Žena z páru 34 mluví pomalým líným hlasem, často otráveným nebo dotčeným, kňouravě nesouhlasí s řešením partnera, vyčítá mu bezohlednost a sobeckost, ale jen bezmocně přihlíží nebo větší obrázky podle jeho přání. Tato strategie je manipulativní, vyhýbavá, s nízkou mírou moci, na rozdíl od Průšové jsem ji hodnotila jako asociální a spíše pasívní.

**(12) Ponižování partnera** vyšla jako hlavní u 2 mužů (3,4%) a jako doplňková u 2 žen a 1 muže. V obou případech hlavní strategii ji muži užívají jako obrannou - u muže z páru 18 je tato strategie jako „reciproční“ (žena užívá doplňkově tutéž strategii – jeho reakce na ni: „Ježiš to je - to jsou kecy, že jo, protože ty prostě...“ – je přerušena partnerkou). Strategie se vyznačuje kódy: verbální napadení partnerky, exprese neúcty vůči partnerce, sarkasmus, ironický hlas, znevažování partnera. U muže z páru 28 je strategie použita jako obrana vůči strategii partnerky (9) Nátlak a zákeřná argumentace - snaží se neurvale uvolnit od tlaku partnerky („nevím, proč se mě tak ptáš, já jsem nepřemejšlel, tady nesmíš přemýšlet“ nebo dotčeným našťavaným hlasem „ježiš tak co bys tam potom chtěla mít?“). Doplňkově se s ní setkáváme u obou partnerů z páru 27, kde se vedle ironie a ponižování partnera vyskytuje rovněž pohrdání partnerem a zpochybňování jeho kompetencí (muž tichým agresivním sarkastickým hlasem, s důraznou artikulací k partnerce: „Tak když se koukneš na tento obrázek, tak to evokuje nakupování v supermarketu?!“ – u tohoto muže v kombinaci s hlavní strategií (2) Znevažující

ignorance). Jedná se o asociální agresivní vyhýbavou strategii s nízkou mírou moci, u mých participantů vyšla na rozdíl od Průšové jako pasivní.

Strategie **(1) Nereagování** byla užívána pouze jedním participantem (1,7%) a to mužem z páru číslo 22. Muž takřka celou dobu sedí (přisunul si židli, zatímco partnerku nechal stát), překřížené nohy, ruce spojené na klíně, málokdy pohne hlavou - dívá se většinu času do stolu, pouze občas se podívá na partnerku, má slabý zájem o řešení úkolu, je až apatický, mluví málo a úsečně - pouze sděluje své, s partnerkou takřka nekomunikuje, obrázky věší podle svého a často bez zjišťování názoru partnerky. Je asociální, spíše pasivní, přesto se mu povede polovinu konfliktních situací vyhrát, v obou případech stejnou strategií – kódy: sdělení vlastního řešení, aktivita - věší obrázek bez domluvy s partnerkou se slovy „Já jsem to měl tady“ – výhra – partnerka v jednom případě souhlasí, v druhém se pokouší jeho řešení zvrátit, ale muž ji usadí a nehodlá komunikovat ani ustoupit. Jedná se o strategii vyhýbavou, asociální, pasivní.

Některé strategie z etogramu Průšové neužívali žádní z mnou zkoumaných participantů, konkrétně strategii číslo **(4) Popírání problému**, **(5) Zoufalství a bezmoc** a **(13) Agrese**.

### **7.2.5. Rozdíly v užívání strategií a v dominanci v závislosti na pohlaví**

Následně jsem řešila odpověď na otázku Q2, zda se objevují rozdíly možné podobnosti v používání strategií a v dominanci související s pohlavím a případně jaké. Pro porovnání strategií žen a mužů jsem využila *Tabulku 3*, která obsahuje sloupce s výslednými strategiemi žen a mužů z jednotlivých párů.

#### Rozdíly ve strategiích užívaných ženami a muži

Porovnála jsem jednak četnost užívání prosociálních a asociálních strategií muži a ženami podle *Tabulky 2* a přehled výsledků zaznamenala do tabulky v *Obrázku 1*. Následně jsem porovnála výsledné množství užívání jednotlivých strategií muži a ženami (výsledky v *Tabulce 3*) a zjistila, které konkrétní strategie muži a ženy užívali nejčastěji. V *Tabulce 3* jsem nakonec porovnála rovněž četnost užívání doplňkových strategií ženami a muži.

Velmi zajímavý výsledek vyšel při porovnání užívání prosociálních a asociálních strategií (Obrázek 1 níže). Naprosto shodné množství mužů jako žen, tedy 19 mužů a 19 žen (63%), používalo jako hlavní prosociální strategii (v souhrnné tabulce strategií - Tabulce 2 - označeny šedě) (plus 2 muži a 2 ženy jako doplňkovou) a 11 mužů a 11 žen (37%) jako hlavní asociální (plus 1 muž a 6 žen jako doplňkovou). Můžeme tedy konstatovat, že muži i ženy v našem výzkumu shodně využívali převážně prosociální, tedy přátelské strategie zaměřené na řešení.

*Obrázek 1*

<b>prosociální</b>	hlavní	doplňková
ženy	19	2
muži	19	2
<b>celkem</b>	<b>38</b>	<b>4</b>
<b>asociální</b>	hlavní	doplňková
ženy	11	6
muži	11	1
<b>celkem</b>	<b>22</b>	<b>7</b>

Z výsledků (*Tabulka 3*) je však jasně patrné, že přestože muži a ženy používali ve stejném množství prosociální a asociální strategie, některé ze strategií používali především ženy, jiné muži. Níže uvedu v detailu, jaké strategie ženy a muži používali.

Ženy nejvíce používaly dvě přímé strategie, a to prosociální strategii číslo (7) Klidné zdůvodňování, kterou použilo celkem 11 žen a dále asociální strategii (9) Nátlak a zákeřná argumentace užívanou 5 ženami. Dále po třech ženách použilo strategii (2) Znevažující ignorace, což byla strategie nejvíce užívaná muži, (6) Klidné vysvětlování vlastního postoje, (8) Nadšený nátlak, a (10) Dramatizace, rovněž užívanou pouze ženami.

Muži nejvíce používali dvě strategie, a to stejnou jako nejvíce žen (7) Klidné zdůvodňování určenou jako hlavní strategie u 6 mužů a strategii (2) Znevažující ignorace, celkem rovněž u 6 mužů. U 5 mužů byla výsledná strategie (3) Odvádění pozornosti a pseudořešení, u 4 mužů (6) Klidné vysvětlování vlastního postoje. U 3 mužů vyšla strategie (14) Neochotné vyhovění, u 2 mužů (9) Nátlak a zákeřná argumentace a u 2



strategie (12) Ponižování partnera, která byla použita ještě u dalších dvou mužů jako doplňková.

Je tedy možné konstatovat, že kromě u obou pohlaví nejvíce zastoupené prosociální strategie číslo (7) Klidné zdůvodňování, ženy a muži používali odlišné strategie - ženy nejvíce asociální strategii (9) Nátlak a zákeřná argumentace a muži asociální strategii (2) Znevažující ignoraci – tedy strategie s vysokou mírou moci. Strategii číslo (3) Odvádění pozornosti a pseudořešení používali pouze muži, stejně jako novou strategii (14) Neochotné vyhovění a strategii (1) Nereagování (pouze 1 muž) a jako hlavní i strategii (12) Ponižování partnera (2 muži jako hlavní, 1 muž jako doplňkovou; 2 ženy ji použily jako doplňkovou strategii a to u páru 27, kde ji jako doplňkovou používali oba partneři a u páru 18). Naopak jako ryze ženské strategie se ukázaly strategie (8) Nadšený nátlak (3 ženy) a (10) Dramatizace (3 ženy).

Z výsledků určování strategií (*Tabulka 2*) je rovněž vidět, že zatímco 8 žen (tedy 27%) kombinovalo více strategií nebo strategie střídaly a bylo nutné u nich určit i doplňkovou strategii, muži zpravidla užívali jedinou strategii po celou dobu interakce, případně jejich strategie obsahovala prvky (kódy) pouze z jedné strategie - pouze u 3 mužů (10%) bylo nutné přidat i doplňkovou strategii.

#### Rozdíly v dominanci mezi ženami a muži

Dále jsem porovnála rozdíl mezi muži a ženami z hlediska dominance, a to podle počtu vyhraných konfliktů během celé interakce při společném řazení obrázků. Výsledky konfliktních situací mezi partnery jsou zaznamenány v *Tabulce 4* níže s přehledem výsledných strategií jednotlivých participantů (ponechala jsem šedě označené prosociální strategie), je zapsána celková výhra interakce mužem (M), ženou (Ž) nebo při shodném počtu výher jednotlivých konfliktů během interakce shodný počet výher u muže a ženy (označený „oba“). Z výsledků (*Tabulka 5*) je patrné, že více interakcí vyhrály ženy - vyššího počtu vyhraných konfliktů dosáhlo 14 žen, oproti 8 mužům a 8 párům, kde byl shodný počet výher konfliktů u muže a ženy. Z této části výzkumu, kde byla sledována interakce partnerů, je tedy možné udělat závěr, že ženy ve více případech ovlivnily společné řešení a byly tedy dominantní. Tyto výsledky v diskuzi porovnáám

s výsledky kvantitativního výzkumu (s výslednými hodnotami ze srovnání zapsaných výsledků individuálních řazení muže a ženy a společného řazení).

Tabulka 4

**Počet výher - více vyhraných konfliktů během interakce**

číslo páru	žena		muž		Výhra - M - muž / Ž - žena / oba
	číslo hlavní strategie	číslo doplňkové strategie	číslo hlavní strategie	číslo doplňkové strategie	
6	7		14		ž
10	7		14	3	ž
12	2		6		M
13	9		2		oba
14	8		3		oba
15	7		6		ž
17	7	9	3		ž
18	9	12	12		oba
19	7		2		ž
20	9		3		ž
22	10		1	3	oba
23	7	9	7		oba
25	6		6		oba
27	11	12	2	12	M
28	9		12		M
29	6		9		M
31	9	10	14		ž
32	10		2		M
34	11		2		M
37	7		6		ž
39	7		3		ž
43	2	10	7		ž
45	2		7		ž
49	7		7		ž
50	10	8	2		M
51	8	7	9		M
56	8		7		ž
59	7		7		oba
67	7		6		ž
69	6		6		oba

Tabulka 5

	<b>počet výher</b>
muži	8
ženy	14
oba	8

### **7.3. Srovnání kvantitativní a kvalitativní analýzy**

S numerickými daty a tedy kvantitativní metodou jsem pracovala i při porovnání výsledků z kvantitativní a kvalitativní části. Porovnála jsem míru konfliktu, zjištěnou v první části výzkumu, s výslednými strategiemi jednotlivých participantů (v Tabulce 2 označené čísly 1 - 13), abych zjistila případné souvislosti míry konfliktu s výslednou používanou strategií řešení konfliktu, určenou za pomoci kvalitativní analýzy videonahrávek situace s obrázky ve druhé části výzkumu. Následně jsem porovnála výsledky kvantitativní analýzy, která určila, kdo ovlivnil řešení konfliktu, opět s výslednými strategiemi, a ověřila, které strategie vedly k prosazení vlastního řešení, případně ke kompromisu.

#### **7.3.1. Srovnání míry konfliktu s užitými strategiemi**

Pro srovnání míry konfliktu s použitými strategiemi jsem si připravila 3 tabulky (příloha x) – v první tabulce byly páry s minimální mírou konfliktu, určené při první části výzkumu, ve druhé páry se střední a ve třetí s vysokou mírou konfliktu. V každé z těchto tabulek jsem ponechala jsem sloupce s výslednou mírou konfliktu a výsledky ovlivnění společného řešení a přidala sloupce pro výslednou hlavní strategii muže a ženy a případnou použitou doplňkovou strategii u muže a ženy. Následně jsem barevně (světle žlutě) označila v nových sloupcích prosociální strategie pro možnost sledování četnosti a v původním sloupci s výsledky ovlivnění konfliktu šedě řádky u párů, kde vyšel kompromis - zaujalo mě odlišné množství kompromisů v jednotlivých tabulkách podle míry moci, rozhodla jsem se tedy porovnat rovněž míru konfliktu s výsledky, kdo ovlivnil společné řazení obrázků. Ke každé z uvedených tří tabulek (Příloha 2) jsem připravila ještě tabulku pro souhrn počtu strategií u každé míry konfliktu (Tabulka 7) - v jednom sloupci číslo strategie, ve druhém počet výskytů strategie u participantů s danou mírou konfliktu.

Srovnání použitých strategií u párů s minimální, střední a vysokou mírou konfliktu je znázorněno v Tabulce 7 níže, detailní výsledky u jednotlivých participantů v Příloze 2. V této podkapitole detailně popíši zjištěné výsledky. Závěry z těchto výsledků vyvodím v diskuzi.

*Tabulka 7 – výskyt strategií u párů s minimální, střední a velkou mírou konfliktu žlutě – prosociální strategie*

Minimální konflikt		Střední konflikt		Velký konflikt	
Strategie číslo	Počet výskytů celkem	Strategie číslo	Počet výskytů celkem	Strategie číslo	Počet výskytů celkem
2	2	2	4	1	1
3	3	6	4	2	3
6	2	7	3	3	1
7	7	8	1	6	3
8	1	9	4	7	7
9	2	10	2	8	1
12	1	12	1	9	1
14	2	14	1	10	1
				11	2

### **Strategie u párů s minimální mírou konfliktu preferencí**

U párů s minimálním konfliktem většina participantů použila prosociální strategii řešení konfliktu (celkem 15 osob). Nejčastěji užívanou byla strategie číslo (7) Klidné zdůvodňování (7 osob), druhou (3) Odvádění pozornosti a pseudořešení (3 osoby), dále po 2 jedincích strategie (6) Klidné vysvětlování vlastního postoje a (14) Nechočné vyhovění (všechny dosud uvedené strategie byly prosociální) - a dále asociální strategie (2) Znevažující ignorace a (9) Nátlak a zákeřná argumentace, jeden účastník použil strategii (12) Ponižování partnera. Tyto výsledky zhruba korespondují s počty jednotlivých užitých prosociálních strategií u všech účastníků. Naopak v této skupině zcela chybí často užívané

asociální strategie (2) Znevažující ignorace, která celkově vyšla u 15% a málo se vyskytovala (9) Nátlak a zákeřná argumentace, s celkovým výskytem u 11,7% všech participantů. U těchto párů nacházíme pouze 2 doplňkové strategie, jednu prosociální a jednu asociální, která doplňuje hlavní asociální strategii.

Porovnala jsem rovněž míru konfliktu s výsledkem výzkumu, kdo nejvíce ovlivnil společné řazení obrázků - u poloviny párů s minimálním konfliktem bylo společné řazení kompromisem mezi individuálním řazením ženy a muže, muž společné řazení ovlivnil dvakrát, žena rovněž dvakrát a jeden výsledek byl shodný pro kompromis a ovlivnění ženou.

### **Strategie u párů se střední mírou konfliktu preferencí**

U párů se středně velkým konfliktem mezi mužem a ženou převažuje naopak užívání asociálních strategií (u 11 jedinců). Nejčastěji užívanými strategiemi u těchto párů byly asociální strategie (2) Znevažující ignorace a (9) Nátlak a zákeřná argumentace (dvě strategie, které se ve skupině párů s minimálním konfliktem vůbec nevyskytovaly) a prosociální strategie (6) Klidné vysvětlování vlastního postoje, každá z nich byla použita 4 participanty. 3 jedinci použili prosociální strategii (7) Klidné zdůvodňování, 2 asociální strategii (10) Dramatizace a po jednom asociální (12) Ponižování partnera a prosociální strategie (8) Nadšený nátlak a (14) Neochotné vyhovění.

Zajímavé je porovnání míry konfliktu s výsledkem výzkumu, kdo nejvíce ovlivnil společné řešení, u páru se střední mírou konfliktu vyšlo párové řazení v 9 případech z celkových 10 jako kompromisní – přesto právě v této skupině participanti využívali při řešení vzniklých konfliktů převážně asociální strategie?

### **Strategie u párů s vysokou mírou konfliktu preferencí**

U párů s velkým konfliktem převažovaly opět prosociální strategie stejně jako u párů s minimálním konfliktem (celkem u 14 jedinců). U 5 jedinců vyšly navíc doplňkové strategie - 4 z nich asociální, z toho ve třech případech s ní doplnili svoji hlavní prosociální strategii. V této skupině byly zastoupeny takřka všechny strategie, které vyšly v tomto výzkumu, (12) Ponižování partnera pouze doplňkově, nová submisivní strategie (14) Neochotné vyhovění zcela chyběla. Nejčastěji používali strategii (7) Klidné zdůvodňování (u 7 participantů) a (6) Klidné vysvětlování vlastního postoje, dále (2) Znevažující

ignorace (u 3 participantů) – což zhruba koresponduje s celkovými výsledky u všech párů. Dále byla u 2 participantů z této skupiny hlavní strategie (11) Manipulace vinou, která byla v celém výzkumu zastoupena pouze dvakrát a tedy u žen z párů s velkým konfliktem (v mém výzkumu považována za asociální – tento v tomto případě by bylo v této skupině pouze 12 participantů s prosociální strategií).

Při porovnání míry konfliktu s výsledkem výzkumu, kdo nejvíce ovlivnil společné řešení, vyšly poměrně vyrovnané výsledky – u 4 párů kompromis, u 3 ovlivnění ženou, u 2 ovlivnění mužem a v jednom případě ovlivnění mužem spolu s kompromisem.

Doplňkové strategie (tedy kombinace více strategií) byly užívány především u párů s vysokou a střední mírou konfliktu preferencí (4 jedinci – z toho 2 asociální stejně jako svoji hlavní strategii a 2 prosociální), zato pouze u 2 jedinců z párů s minimální mírou konfliktu. Můžeme tedy shrnout, že u malé míry konfliktnosti participanti užívají stálou strategii, zatímco při vyšší míře konfliktu mezi individuálními řazeními mění strategii.

### **7.3.2. Srovnání ovlivnění společného řazení s užitými strategiemi**

Pro zodpovězení výzkumné otázky Q4 – srovnání kdo ovlivnil společné řazení s použitými strategiemi, jsem připravila opět tři tabulky – tentokrát jsem do první tabulky pomocí filtrování vybrala páry, kde společné řazení ovlivnil muž, do druhé páry, kde společné řazení ovlivnila žena a do třetí páry, kde společné řazení bylo kompromisem individuálních řazení. Do každé tabulky jsem doplnila k vybraným párům výslednou strategii muže a ženy, abych mohla sledovat, jaké strategie používali muži a ženy, kteří ovlivnili společné řazení a účastníci z párů, kde vyšlo společné řazení jako kompromis. Opět jsem označila prosociální strategie světle žlutě pro možnost sledování četnosti používání prosociálních a asociálních strategií v těchto skupinách participantů.

U většiny párů se společné řazení blížilo nejvíce kompromisnímu řazení mezi individuálním řazením muže a ženy (18 párů). Pouze 5 mužů a 5 žen ovlivnilo společné řazení obrázků. Tito muži i ženy používali převážně prosociální strategie (výsledky srovnání jejich strategií v příloze Y).

Muži, kteří podle výsledků kvantitativní analýzy řazení obrázků více ovlivnili společné řazení, používali prosociální strategie (3) Odvádění pozornosti a pseudořešení, (6) Klidné vysvětlování vlastního postoje a (14) Neochotné vyhovění a asociální (1) Nereagování a (2) Znevažující ignorace. Vzhledem k tomu, že každý z nich použil jinou strategii, neprokázalo se, že by některá z těchto strategií vedla k ovlivnění společného řazení.

Ženy používaly ve dvou případech prosociální strategii (7) Klidné zdůvodňování a strategii (11) Manipulace vinou (použita v celém výzkumu pouze u těchto dvou žen), která však podle mého názoru, jak jsem uvedla již v přehledu jednotlivých strategií, je spíše asociální, zato podle tohoto výsledku vychází jako poměrně účinná pro prosazení vlastního řešení. Dále pak asociální strategii (9) Nátlak a zákeřná argumentace, která se vyskytovala rovněž převážně u žen.

U párů, jejichž společné řešení bylo kompromisem individuálních řazení muže a ženy vyšlo 22 prosociálních (58%) a 14 asociálních (42%) strategií. Nejčastěji užívanou strategií u těchto párů byla strategie (7) Klidné zdůvodňování (10 osob), dále (6) Klidné vysvětlování vlastního postoje (7 osob), (9) Nátlak a zákeřná argumentace (6 osob), (2) Znevažující ignorace a vždy u dvou osob (3) Odvádění pozornosti a pseudořešení, (8) Nadšený nátlak a (12) Ponižování partnera, po jednom participantovi (10) Dramatizace a (14) Neochotné vyhovění. V těchto výsledcích se nevyskytují žádné významnější odchylky od celkových výsledků u všech párů v tomto výzkumu, nelze tedy udělat žádný závěr ohledně vlivu strategií na dosažení kompromisu.

Přestože nevyšly zcela jasně žádné konkrétní strategie, jež by souvisely s ovlivněním výsledků řazení, je možné shrnout, že poměr užití prosociálních a asociálních strategií u mužů (60% : 40%) a u párů, které dosáhly kompromisu (58% : 42%) takřka koresponduje s celkovými výsledky prosociality a asociality u všech párů (63% / 37%). U vítězných žen tento poměr vychází 80% : 20%, avšak pokud by strategie (11) považovali podle mých výsledků za asociální, znamenalo by to, že ženy, které ovlivnily společné řazení, naopak použily převážně asociální strategie (v 60%).

*Tabulka 8*

### Vliv na společné řazení

Muž

Číslo páru	Rozdíl mezi M-Ž	míra konfliktu (min - 1, stř - 2, vel - 3)	Rozdíl M-společné	Rozdíl Ž-společné	Rozdíl spol. - kompromis	Strategie žena	Strategie muž
6	1,5	1	0,25	1,5	0,875	7	14
15	2,5	3	0,75	1,5	1,125	7	6
22	2,5	3	2,25	2,75	2,625	10	1
32	2	2	0,75	1,25	1	10	2
39	1,5	1	0,5	1	0,63	7	3

Žena

Číslo páru	Rozdíl mezi M-Ž	míra konfliktu (min - 1, stř - 2, vel - 3)	Rozdíl M-společné	Rozdíl Ž-společné	Rozdíl spol. - kompromis	Strategie žena	Strategie muž
10	1,25	1	1,5	0,75	1,125	7	14
13	3,25	3	3	1,25	2	9	2
27	2,75	3	2,5	0,5	1,25	11	2
34	3,25	3	3,5	2,25	2,38	11	2
67	1,25	1	0,5	0,375	1,75	7	6

Kompromis

Číslo páru	Rozdíl mezi M-Ž	míra konfliktu (min - 1, stř - 2, vel - 3)	Rozdíl M-společné	Rozdíl Ž-společné	Rozdíl spol. - kompromis	Strategie žena	Strategie muž
12	1,75	2	1	1	0,375	2	6
17	3,25	3	2,5	1,75	1,25	7	3
18	2	2	1,5	0,75	0,5	9	12
19	1,25	1	1	1	1	7	2
20	1,5	1	0,75	1	0,625	9	3
23	3,25	3	1,75	1,75	0,875	7	7
25	2	2	1,25	1,5	0,5	6	6
28	1,5	1	0,75	1	0,5	9	12
29	2	2	1,25	1	0,625	6	9
31	1,75	2	1,75	1	0,75	9	14
37	1,5	1	1	0,75	0,25	7	6
43	1,25	1	0,75	0,5	0,38	2	7
45	2	2	0,75	1,75	0,5	2	7
50	2	2	1	1,25	0,25	10	2
51	1,75	2	1,5	1	0,5	8	9
56	2,75	3	2,25	1	0,75	8	7
59	2	2	1	1,25	0,88	7	7
69	2,75	3	1,25	1,25	0,88	6	6

### 7.3.3. Srovnání množství výher

Porovnala jsem množství výher mužů a žen v kvantitativní a kvalitativní analýze(Obr.2).

Obrázek 2

**Srovnání počtu výher - kvantitativní x kvalitativní výzkum**



Číslo páru	Kvantit. - vliv na spol. řešení - 1 - muž, 2 - žena, 3 - kompromis	výhra v kvalit. - 1 - muž, 2 - žena, 3 - oba
6	1	2
10	2	2
12	3	1
13	2	3
14	3 / 2	3
15	1	2
17	3	2
18	3	3
19	3	2
20	3	2
22	1	3
23	3	3
25	3	3
27	2	1
28	3	1
29	3	1
31	3	2
32	1	1
34	2	1
37	3	2
39	1	2
43	3	2
45	3	2
49	3 / 1	2
50	3	1
51	3	1
56	3	2
59	3	3
67	2	2
69	3	3

	kvantitativní	kvalitativní
<b>Muž</b>	5	8
<b>Žena</b>	5	14
<b>Kompromis /stejně výher</b>	18	8
<b>Ostatní varianty</b>	2	0

V první tabulce obrázku jsou detailní výsledky pro každý pár, ve druhé výsledné počty. Při porovnání jsem zjistila, že pouze u 7 párů z celkových 30 se výsledky z těchto dvou částí shodují (v první z tabulek označeno šedě). Zatímco v kvantitativní části vyšlo u většiny párů, že společné řešení bylo kompromisem individuálních řazení muže a ženy, v interakci s partnerem zpravidla vyhrál jeden z partnerů. Tomuto rozporuplnému výsledku se budu více věnovat v diskuzi.

## 8. Diskuze

Hlavním záměrem této práce bylo určit strategie, které užívají účastníci během řešení konfliktních situací v situaci řazení obrázků, a popsat jejich behaviorální projevy, tedy zodpovězení výzkumné otázky Q1. Pro určení strategií kvalitativní analýzou jsem zvolila behaviorálně observační metodu v experimentální situaci a verbální kódování pozorovaných behaviorálních projevů.

K této analýze bylo třeba přistoupit s velkou důkladností již od samotné přípravy dat. Pro pořízení doslovné transkripce bylo nutné méně kvalitní audionahrávky poslouchat opakovaně. Některé nepřesnosti v zachycení transkripce bylo nutné opravovat i v dalších částech výzkumu, každé nesprávně zachycené slovo měnilo význam celého behaviorálního sdělení a mělo by vliv na určení správných kódů a tím i výsledné strategie. Důležité bylo i přesné sladění video a audiozáznamu, aby nedošlo k chybnému kódování behaviorálních projevů vlivem časového zpoždění verbálu nebo neverbálu (například v případě, že verbální projev doprovázel výrazný neverbální – gesta rukama, výrazné mimické projevy, zaměření pozornosti na partnera nebo naopak jeho ignorace - bylo třeba správně rozlišit, ke kterému úseku rozhovoru neverbální signály patří).

Ve fázi kódování jsem vybírala odpovídající kódy pro chování účastníků z katalogu Průšové (2016), který byl vytvořen pro kódování odlišné behaviorální situace stejných párů. Z tohoto důvodu bylo třeba ho doplnit, a to především o kódy pro manipulační aktivitu, která byla v situaci řazení obrázků nová. Pro potřeby této analýzy jsem vytvořila 97 nových verbálních a 89 neverbálních kódů, což bylo rovněž jedním z cílů mého výzkumu. U neverbálních kódů to, kromě kódů pro manipulační aktivitu, byly například některé zatím nevytvořené kódy pro expresi emocí a tón hlasu, které jsou například podle Gottmana (1979) v komunikaci partnerů a pro kvalitu vztahu podstatně důležitější než samotný verbální obsah komunikace a byly z tohoto důvodu opakovaně doplňovány rovněž do známého Gottmanova kódovacího systému MICS. Podle Vybírala (2005) tón hlasu pomáhá odhalit skrytý význam verbálního výroku a emoce účastníka. Doporučuji proto o mnou určené a druhou koderkou ověřené nové verbální a neverbální kódy po konzultaci s Průšovou a Lindovou a ověření, zda během jejich další analýzy nebyly již do

katalogu zařazeny, rozšířit jejich etogram a tím ho obohatit a upravit pro možnost zkoumání jiných behaviorálních situací.

Během kódování a následně i při určování strategií bylo nutné eliminovat zkreslení ze strany výzkumníka, tedy mého subjektivního pohledu na vyvolané konfliktní situace a vlastními zkušenostmi s podobnými situacemi a jejich interpretací. Pochybení při určení kódů by mohlo ovlivnit jak určení správné strategie, tak výsledek celé studie. Z tohoto důvodu bylo celé kódování i určení strategií ověřeno druhou koderkou, s možností v případě neshody konzultovat sporné části analýzy se supervizorem, který prováděl průběžně i kontrolu celé kvalitativní analýzy.

Kvalita analýzy mohla být dále ovlivněna skutečností, že se jednalo o uměle vyvolaný konflikt v laboratorním prostředí a zároveň byli účastníci srozuměni s tím, že mohou být během situace pozorováni, případně i natáčeni. Přestože jim nebylo sděleno, které části výzkumu budou natáčeny a kamery byly skryté, někteří účastníci skutečně věděli, že jsou natáčeni nebo o této možnosti během výzkumu diskutovali. Mohlo tak dojít ke zkreslení ze strany účastníka - mohli reagovat a komunikovat jiným způsobem, než ve skutečné konfliktní situaci s partnerem v soukromí. Například Křívohlavý (2002) uvádí, že při veřejném rozhodování, tedy před očima dalších účastníků, se setkáváme s vyšší mírou kooperativnosti než tam, kde žádní diváci nejsou.

Kromě několika vlastních závěrů z mého výzkumu ohledně některých prvků strategií Průšové (2016) (například odlišné aktivity u participantů ve strategiích), jsem objevila novou strategii, která neodpovídala definici žádné z Průšovou stanovených strategií. Tuto strategii, označenou číslem (14), jsem nazvala podle jejích projevů „Neochotné vyhovění“. Vyskytovala se pouze u mužů (celkem u tří) a je charakteristická váhavým a nepříliš ochotným vyhověním partnerce i přes vlastní odlišný názor a preference, aby měli klid, případně zabránili eskalaci konfliktu. Strategie u těchto mužů vyšla jako přímá, spíše prosociální, aktivní. Tito muži se prokazatelně rozhodují svoji moc neprojevat a nedominovat, přestože jak zmiňují Dunbar a Burgoon (2005) ve skutečnosti mohou mít vyšší moc než jejich partnerka (vzdávají se své moci právě pro zachování klidu a aby předešli eskalaci konfliktu). Tato strategie je podle popsáných projevů chování submisivní a nemohla být proto zaznamenána při analýze dominantních

strategií, které jsou pouze výherní. Z tohoto pohledu pokládám za přínos, že tato výzkumná studie byla zaměřená na konfliktní strategie a ne pouze na strategie dominantní. Strategii by bylo vhodné ověřit i u dalších participantů z párů, u kterých zatím nebyla situace s obrázky zkoumána.

Ve srovnávací části výzkumné studie jsem provedla srovnání míry konfliktu a dominance (kdo nejvíce ovlivnil společné řešení podle výsledků řazení obrázků) s výslednými strategiemi participantů (výzkumné otázky Q3 a Q4). Vzhledem k tomu, že při tomto porovnání žádné výsledky, které by vykazovaly četnější výskyt konkrétní strategie, nebo se odlišovaly od celkového rozložení jednotlivých strategií u všech participantů, nevyšly, zaměřila jsem se v souladu s dělením strategií Průšové (2013) na prosociální a asociální především na četnost užívání těchto „přátelských“ a „nepřátelských“ strategií.

Páry s minimální mírou konfliktu používaly nejvíce prosociální strategie (v 75%), což zhruba koresponduje s počty užitých prosociálních strategií u všech účastníků, některé často užívané asociální strategie tyto páry vůbec nepoužívaly. Tento výsledek odpovídá skutečnosti, že tyto páry řešily minimální konflikt a nebylo tedy třeba používat asociální nátlakové nebo manipulační strategie pro ovlivnění společného řešení podle svých preferencí. U poloviny těchto párů bylo výsledné společné řešení kompromisem mezi individuálními řešeními, muži a ženy ovlivnili společné řešení shodně dvakrát, a to ve všech případech použitím prosociální strategie.

Páry se střední mírou konfliktu použily naopak v nadpoloviční většině (55%) asociální strategie. Přesto v 9 případech z 10 dosáhly v této skupině páry kompromisního společného řešení, což je velmi překvapivý výsledek.

Páry s velkou mírou konfliktu opět používaly převážně prosociální strategie. Při porovnání míry konfliktu s výsledkem výzkumu, kdo nejvíce ovlivnil společné řešení, vyšly poměrně vyrovnané výsledky ovlivnění ženou, mužem a kompromisem. Přesto nejvíce párů, kde ovlivnil společné řešení jeden z partnerů, bylo ve skupině s vysokou mírou konfliktu (5 z celkových 9), což znamená, že zde byl podle výsledků kvantitativní části výzkumu největší podíl dominantních jedinců z celkového vzorku participantů. Při výzkumu, jakých strategií užily čtyři páry z této skupiny s vysokou mírou konfliktu, které ve společném řešení dosáhly kompromisu, bylo zjištěno, že všichni participanté z těchto párů použili prosociální strategie. Tento výsledek potvrzuje závěry z dřívějších

výzkumů (například De Dreu, Van Dierendonck, & De Best-Waldhober, 2003), že přátelské prosociální strategie souvisí s lepší schopností řešit konflikty. Prosociální strategie navíc vedly rovněž k vítězství u většiny párů, kde ovlivnil výsledek řazení jeden z partnerů, je tedy možné konstatovat, že více své osobní preference prosadili účastníci „po dobrém než po zlém“, použitím přátelského chování zaměřeného na řešení.

Doplňkové strategie (tedy kombinace více strategií) byly užívány především u nejvíce konfliktních párů a středně konfliktních párů. Podle výsledků je tedy patrné, že jedinci, kteří řešili větší konflikt preferencí, použili při řešení konfliktu více různých strategií, a tedy že vyšší míra konfliktu mezi partnery může souviset s počtem užitých strategií při řešení konfliktu - u malé míry konfliktnosti participanti užívají stálou strategii, zatímco při vyšší míře konfliktu mění strategii, což je v souladu se zjištěním Frieze a McHugh (1992).

Při srovnání výsledných strategií s dominancí jednoho z partnerů – tedy kdo ovlivnil výsledné řazení obrázků, se neopakovaly žádné konkrétní strategie. Poměr užití prosociálních a asociálních strategií u mužů a u párů, které dosáhly kompromisu, je téměř shodný s celkovými výsledky prosociality a asociality u všech párů. U vítězných žen závisí výsledek na určení prosociality / asociality u strategie (11) Manipulace vinou, pokud by podle mého návrhu byla určena jako asociální, pak by u žen převažovaly asociální strategie, což by bylo v přímém rozporu s výsledkem kvalitativního výzkumu, kde u žen, které vyhrály větší množství konfliktů během interakce, převažovaly strategie prosociální.

Výsledky kvantitativní analýzy porovnání individuálních řazení obrázků se společným párovým řazením se lišily od výsledků kvalitativní analýzy situace společného párového řazení obrázků. Zatímco v kvantitativní analýze vyšlo u většiny párů, že společné řazení bylo kompromisem mezi mužem a ženou, v interakci s partnerem zpravidla vyhrál jeden z partnerů, a to i přesto, že bylo možné často pozorovat spolupráci a ochotu se dohodnout. Celkově více konfliktů během společného řazení obrázků vyhrály, a tedy byly dominantnější, ženy, a to ve 14 párech z celkových 30 (47%). Pouze u 7 párů z celkových 30 se výsledky z těchto dvou částí analýzy shodují. Tento rozporuplný výsledek mohl být způsoben faktem, že v kvalitativním výzkumu jsem sledovala výsledky veškerých vzniklých konfliktů, které se, jak už jsem uvedla na začátku kapitoly o výsledcích strategií, často netýkaly pouze samotného řazení obrázků, někdy šlo například o způsob, jakým

budou zavěšovat obrázky na stě, kvůli rozdílné interpretaci obrázků nebo postupu při řešení. Je tedy třeba konstatovat, že v tomto výzkumu tyto výsledky nelze porovnat. Stejnou zkušenost udělala i Norah Dunbar v roce 2013 při použití obdobné metodiky. Pro možnost přesného srovnání výsledků konfliktu kvantitativní a kvalitativní části výzkumu by bylo nutné zaměřit se pouze na výhry u jednotlivých obrázků, zatímco já jsem se zaměřila především na způsoby řešení jakýchkoliv vzniklých konfliktů. Zde je třeba upozornit na limitaci tohoto studia. Partneři při interakci nevedli diskuzi o každém z osmi obrázků, ani z neverbálního chování nebylo možné určit, kdo rozhodl o pořadí některých obrázků. Někdy naopak nebylo z behaviorálních projevů jasné, o kterém obrázku vedou diskuzi, případně to nebylo možné určit z technických důvodů (kamera nezachytila, co je na obrázcích párů, které si společně řazení připravovali na stole.

Nakonec zhodnotím výsledky týkající se zodpovězení výzkumné otázky Q2, zda případné rozdíly v používání strategií a v dominanci související s pohlavím. Zjistila jsem, že zatímco například ve výzkumu stylů řešení konfliktů Sternberga & Soriana (1984) byly výsledné strategie shodné pro obě pohlaví, muži a ženy v této výzkumné studii používali při řešení konfliktu odlišné strategie (tato odlišnost by mohla být způsobena faktem, že Sternberg & Soriano (1984) určovaly pouze 7 strategií a nezabývali se konfliktem v romantickém páru). U obou pohlaví převažovaly strategie prosociální (shodně v 63% u obou pohlaví). Kromě u obou pohlaví nejvíce zastoupené prosociální strategie Klidné zdůvodňování, ženy používaly nejvíce strategii Nátlak a zákeřná argumentace a muži strategii Znevažující ignorace, tedy asociální strategie. Tyto asociální strategie je možné přirovnat ke způsobům chování, které popisuje Christensen & Havey (1990), kdy ženy volily častěji donucovací strategii nátlakem a muži únik. Jako strategie typické pouze pro ženy se ukázaly Nadšený nátlak a Dramatizace, zatímco u mužů to byly strategie Odvádění pozornosti a pseudořešení, nová strategie Neochotné vyhovění a Nereagování. Ženy, které vyhrály konflikt, používaly převážně přátelské prosociálních strategie (9 prosociální, 5 asociální), naopak dominantní muži vyhrávali především prostřednictvím nepřátelských asociálních strategií (7 asociálních, 1 prosociální), což by odpovídalo zjištěným poznatkům, že ženy upřednostňují o problémech mluvit a řešit je, zatímco muži volí již zmíněný asociálně vnímaný útěk (Rusbult & Zembrodt, 1982, Goleman 2011).

Pro zvýšení přesnosti analýzy strategií chování při řešení konfliktu v situaci s obrázky bude třeba dokončit analýzu konfliktních strategií i u zbývajících párů, které tento výzkum absolvovaly. Následně doporučuji porovnat výsledky této výzkumné studie s výsledky Průšové (2016) v partnerském dramatu, získané u stejných párů - může tak být ověřena správnost určených strategií. Dále vnímám jako přínosné porovnat výsledné strategie s výsledky analýzy spokojenosti provedené u stejných participantů za pomoci dotazníků, a to především s ohledem na skutečnost, že partnerská ne/spokojenost a s ní související kvalitu a trvání vztahu mohou být ovlivněny užívanými strategiemi řešení konfliktních situací (Billings, 1979; Zacchilli, Hendrick & Hendrick, Křivohlavý 2002; Vybíral, 2005) a jejich další výzkum může dát lidem možnost naučit se je řešit lépe.

## ZÁVĚR

Tato výzkumná studie přinesla nová poznání o strategiích chování v konfliktní situaci v podobě nových kódů do katalogu kódů Průšové, jehož rozšíření umožní použít ho v různých výzkumných situacích. Zároveň byla díky skutečnosti, že tato výzkumná studie byla zaměřena na konfliktní situace obecně, ne pouze na strategie dominantní, určena nová submisivní strategie. Výsledné strategie je možné v další fázi výzkumu porovnat s výsledky analýzy partnerské spokojenosti i dalšími analýzami v rámci dlouhodobé výzkumné studie Průšové a Lindové a poznatky v této oblasti ještě více prohloubit. Přínosem je rovněž možnost porovnání výsledků analýzy strategií v situaci řazení obrázků s výsledky výzkumu strategií Průšové (2016), která určila strategie u stejných párů v jiné výzkumné situaci (partnerském dramatu).



## Seznam použité literatury

- ALTMAN, I. & TAYLOR, D. *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York : Holt, Rinehart, & Winston, 1973
- ANDERSEN, Peter A. *Nonverbal Communication, Forms and Functions*. Long Grove, IL, USA: Waveland Press, 2008
- ARCHER, D., R. AKERT M. *Words and Everything Else: Verbal and Nonverbal Cues in Social Interpretation*. Journal of Personality and Social Psychology 35, 1977
- ARGYLE, Michael. *The Psychology of Interpersonal Behaviour – fifth edition*. London: Penguin Books Ltd., 1994
- AUSTIN, John Langshaw. *How to Do Things with Words*. Cambridge: Harvard University Press, 1975
- Barki, H., & Hartwick, J. *Conceptualizing the construct of interpersonal conflict*. International Journal of Conflict Management, 15(3), 216–244, 2004
- BILLINGS, Andrew. *Conflict resolution in distressed and nondistressed married couples*. Journal of Consulting and Clinical Psychology, Vol 47(2), April 1979
- BURGOON, J. K., STERN, L. A., DILLMANN, L. *Interpersonal Adaptation, Dyadic Interaction Patterns*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995
- BURGOON, J. K., JOHNSON, M. L., KOCH, P. T. *The nature and measurement of interpersonal dominance*. Communication monographs, vol. 65, s.308-335, 1998
- BREHM, Sharon S. *Intimate Relationships*. New York: McGraw-Hill, 1985
- BRHLÁČOVÁ, Monika. *Zhodnocení techniky vyvolávání dominance v páru pomocí společného řazení obrázků dle osobních preferencí*, Praha: Fakulta humanitních studií - Bakalářská práce, 2013
- BURPEE, Leslie C. and LANGER, Ellen J. *Mindfulness and Marital Satisfaction*. Journal of Adult Development, Vol. 12, No. 1, January 2005
- CAHN, Dudley D. *Conflict in Personal Relationships*. New York: Routledge, 2009
- CANARY, D. J. *Managing interpersonal conflict: A model of events related to strategic choices*. In J. O. Greene, 2003
- CANARY, Daniel J., CUPACH, William R. *A competence-Based Approach to the Study of Interpersonal Conflict*. New York: Routledge, 2009
- CANARY, Daniel J., LAKEY, Sandra. *Strategic conflict*. New York: Routledge, 2013

- CANARY, Heather E. and CANARY Daniel J. *Family Conflict*: UK: Polity Press, 2013
- CLARK, Ruth Anne, DELIA, Jesse G. *TOPOI and rhetorical competence*. Quarterly Journal of Speech 65(2):187-206, April, 1979
- DE DREU, C., VAN DIERENDOCK, D., DE BEST-WALDHOBERR, M. *Conflict at work and individual well-being*. In M. J. Schabracq, J. A. Winnubst, E. Cooper (Eds.), *The handbook of work and health psychology*. New York: Wiley, 2003
- DIEHL, Manfred and COYLE, Nathan, LABOUVIE-VIEF, Gisela. *Age and Sex Differences in Strategies of Coping and Defense Across the Life Span*. Psychology and Aging, psycnet.apa.org, USA, 1996
- DIJKSTRA, M., DE DREU, C., EVERS, A., VAN DIERENDOCK, D. *Passive responses to interpersonal conflict at work amplify employee strain*. European Journal of Work and Organizational Psychology, 18(4), 405–423, 2009
- DOUBRAVSKÁ, Jana. *Komunikace v dysfunkčních a fungujících manželstvích*. Sborník prací Filosofické fakulty Brněnské univerzity, 1996
- DRIVER, J. L., GOTTMAN, J. M. *Daily marital interactions and positive affect during marital conflict among newlywed couples*. FAMILY PROCESS, 43 3, p301-p314, 14p., 2004
- DUNBAR, N. E., BURGOON, J. K. *Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships*. Journal of Social and Personal Relationships 22: 207–233, 2005
- DUNBAR Norah E., MEJIA Robert. *A qualitative analysis of power-based entrainment and interactional synchrony in couples*. Personal Relationships, 20, 391–405, USA, 2013
- FERJENČÍK, Ján. *Úvod do metodologie psychologického výzkumu*. Praha: Portál, 2000
- FINCHAM, Frank D., BEACH Steven R. H. *Conflict in Marriage: Implications for Working with Couples*. Annual Review of Psychology, Vol. 50, 1999
- FRIEZE, I. H., MCHUGH, M. C., *Power and influence strategies in violent and nonviolent marriages*. Psychology of women quarterly, vol. 16, s.449-465., 1992
- GOFFMAN, Erving. *Behavior in Public Places: Notes on the Social Organization of Gatherings*. New York: The Free Press, 1966
- GOLEMAN, Daniel. *Emoční inteligence*. Vyd. 2., (V nakl. Metafora 1.). Praha: Metafora, 2011
- GOTTMAN, J.M., *Marital interaction: experimental investigation*. New York: Academic Press, , p.315, ISBN 0122931505, 1979

- GOTTMAN, J.M., Krokoff, L. J. *Marital Interaction and Satisfaction: A Longitudinal View*. Journal of Consulting and Clinical Psychology, Vol. 57, 1989
- GOTTMAN, J.M., *Predicting the longitudinal courses of marriage*. Journal of Marital and Family Therapy, 17, 3-7, 1991
- Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., & Hair, E. C. *Perceiving interpersonal conflict and reacting to it: The case for agreeableness*. Journal of Personality and Social Psychology 70, 1996
- HABEŠOVÁ, T. *Dominance a submisivita v rozdílných sociálních rolích*. Diplomová práce, Praha: Fakulta humanitních studií Univerzita Karlova, 2011
- HARGIE Owen, DICKSON David, *Skilled Interpersonal Communication: Research, Theory, and Practice*. New York: Routledge, 2004
- HAZAN, Cindy and SHAVER, Phillip. *Romantic Love Conceptualized as an Attachment Process*. Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 52, No. 3, 1987,
- HEAVEY, C. L., CHRISTENSEN, A. *Interpersonal Relations and Group Processes Gender and Social Structure in the Demand/Withdraw Pattern of Marital Conflict*. Los Angeles: University of California, 1990
- HENDL, Jan. *Kvalitativní výzkum*. Praha: Portál, 2005
- HEYMAN Richard E., WEISS Robert U., EDDY J. Mark. *Marital Interaction Coding System: Revision and Empirical Evaluation*. Behav. Res. Ther. Vol. 33, No 6 pp. 737-746, GB, 1995
- HURLEY, Lisa. REESE-WEBER, Maria. *Conflict Strategies and Intimacy: Variations by Romantic Relationship Development and Gender*. Interpersona, 2012.
- KAHN, MALCOLM. *Non-Verbal Communication and Marital Satisfaction*, Family Process, Volume 9, Issue 4, December 1970
- KAMP DUSH, C. M. & TAYLOR, M. G. *Trajectories of marital conflict across the life course: Predictors and interactions with marital happiness trajectories*. Journal of Family Issues, 33, 341-368. doi: 10.1177/0192513X11409684, 2012
- KEASHLEY, Loreleigh. *Gender and conflict: What does psychological research tell us. Conflict and gender*. Cresskill, NJ: Hampton Press, 1994
- KNAPP, Mark L., HALL, Judith, A. *Nonverbal Communication in Human Interaction*. Boston: Wadsworth, Cengage Learning, 2010

- KOTRLOVÁ, H., LACINOVÁ, L. *Souvislost citové vazby a stylů řešení konfliktů v partnerských vztazích*. E-psychologie [online]. Dostupný z WWW: [http://e-psycholog.eu/pdf/kotrlova\\_lacinova.pdf](http://e-psycholog.eu/pdf/kotrlova_lacinova.pdf). ISSN 1802-8853, 2013
- KRATOCHVÍL, Stanislav. *Manželská a párová terapie*. Praha: Portál, 2009
- KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. Praha: Svoboda, 1988
- KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Konflikty mezi lidmi*. Praha: Portál, 2002
- LAURSEN, B., COLLINS, W. A.. *Interpersonal conflict during adolescence*. Psychological Bulletin, 115, 197–209, 1994
- MAYER, Bernard S. *The Dynamics of conflict resolution*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 2000 (eBook)
- NOVÁK, Tomáš. *Manželské a rodinné poradenství*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2006
- OETZEL John G. & TING-TOOMEY Stella, kapitola 1 - *Definitions and Approaches to Conflict and Communication*. SAGE Publications, Inc., 2006
- PIETROMONACO, Paula R., GREENWOOD, Dara, BARRETT, Lisa Feldman. *Conflict in Adult Close Relationships: An Attachment Perspective*. Chapter to appear in W. S. Rholes & J. A. Simpson (Eds.), *Adult attachment: New directions and emerging issues*. New York: Guilford Press, 2004
- PRŮŠOVÁ, Denisa. *Neverbální projevy dominance v partnerské interakci*. Bakalářská práce, Fakulta humanitních studií Univerzita Karlova, Praha, 2010
- PRŮŠOVÁ, Denisa. *Strategie dominování v partnerské interakci*. Diplomová práce, Fakulta humanitních studií Univerzita Karlova, Praha, 2013
- PRŮŠOVÁ, Denisa. *Successful Dominance Strategies in Romantic Couples' Conflict*. International Communication Association, San Diego, plánovaný termín vydání 2017
- PUTNAM Linda L. *Conflict in Dating and Marital Relationships*. SAGE Publications, Inc., 2006
- RICHMOND, Virginia P., MCCROSKEY James C. *Nonverbal behavior in interpersonal relations*. 5th ed. Boston: Pearson/A and B, 2004
- ROLOFF, Michael E., *Communication Strategies, relationships and relational changes*. In G. R. Miller, *Explorations in Interpersonal Communication*, Beverly Hills, CA: Sage 173 – 196, 1976
- ROLOFF, Michael E., CLOVEN, Denise H. *The chilling effect in interpersonal relationships: The reluctance to speak one's mind*. *Intimates in conflict: A communication perspective*, (49-76), 1990

- RUSBULT, Caryl E., ZEMBRODT, Isabella M. *Responses to Dissatisfaction in Romantic Involvements: A Multidimensional Scaling Analysis*. Journal of Experimental Social Psychology 19, 1983
- RŮŽIČKOVÁ, Klára. *Variabilita verbálních projevů dominance v partnerské interakci*. Bakalářská práce, Fakulta humanitních studií Univerzita Karlova Praha, 2011
- SABATELLI, Ronald M., BUCK, Ross, DREYER, Albert. *Nonverbal Communication Accuracy in Married Couples: Relationship With Marital Complaints*. Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 43, No. 5, 1088-1097, 1982
- SATIR, Virginia: *Conjoint family therapy*. Palo Alto, CA: Science and Behavior Books, 1983
- SIEGERT, John R., "Our first big fight" as a milestone in the development of close relationships. *Communication Monographs* 61(4):345-360, December, 1994
- SILLARS, A., *Conflict Resolution Strategies*. University of Wisconsin, 1980
- STERNBERG, Robert J. and SORIANO, Lawrence J. *Styles of Conflict Resolution*. Journal of Personality and Social Psychology, Vol 47 No I. 115-126, 1984
- TERHUNE, Kenneth W. *The effects of personality in cooperation and conflict. The structure of conflict*. Journal of personality and social psychology, 1970
- VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie komunikace*. Praha: Portál, 2005
- VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál, 2000
- WATZLAWICK, P., BAVELASOVÁ, J.B., JACKSON, D.D. *Pragmatika lidské komunikace*. Hradec Králové: Konfrontace, 2000
- WILLERTON, Julia. *Psychologie mezilidských vztahů*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2012
- ZACCHILLI, Tammy L. HENDRICK, Clyde, HENDRICK, Susan S. *The Romantic Partner Conflict Scale: A new scale to measure relationship conflict*. Journal of Social and Personal Relationship, 2009
- ZHANG, Qin. TING-TOOMEY, Stella. OETZEL, John G. *Linking Emotion to the Conflict Face-Negotiation Theory: A U.S.-China Investigation of the Mediating Effects of Anger, Compassion, and Guilt in Interpersonal Conflict*. Human Communication Research; Jul2014, Vol. 40 Issue 3, p373-395, 23p, 2014

# PŘÍLOHY

## Příloha 1 – Výpočty kvantitativního výzkumu

obrázek – číslo obrázku

rozdíl M-Ž - rozdíl individuálních řazení muže a ženy

rozdíl M-spol. - rozdíl individuálního řazení muže a společného párového řazení

rozdíl Ž-spol.- rozdíl individuálního řazení ženy a společného párového řazení

průměr - průměrné pořadí obrázku u muže a ženy

kompromis - kompromisní řazení muže a ženy

rozdíl muž kompromis - rozdíl individuálního řazení muže a kompromisního řazení muže a ženy

rozdíl žena kompromis - rozdíl individuálního řazení ženy a kompromisního řazení muže a ženy

rozdíl společné kompromis - rozdíl společného párového a kompromisního řešení

předposlední sloupec - mezivýpočet

poslední sloupec – konečný výpočet

šedá barva – míra konfliktu mezi mužem a ženou

zelená barva – kdo ovlivnil společné řazení

Pár č. 25										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	6	0	0	2	0	3	1	4	16	2
Rozdíl M- spol.	4	1	0	1	2	0	0	2	10	1,3
Rozdíl Ž- spol.	2	1	0	1	2	3	1	2	12	1,5
průměrné pořadí	4	2	8	4	4	5	7	3		
kompromis	4	1	8	4	4	6	7	2		
Rozdíl M- kompromis	3	1	0	1	0	0	0	3	8	1
Rozdíl Ž- kompromis	3	1	0	1	0	3	1	1	10	1,3
Rozdíl společné kompromis	1	0	0	0	2	0	0	1	4	0,5

výsledkem je kompromis

Pár č. 26										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	5	4	3	1	0	1	3	18	2,25
Rozdíl M- spol.	2	5	2	2	0	0	0	1	12	1,50
Rozdíl Ž- spol.	1	0	2	1	1	0	1	2	8	1,00
průměrné pořadí	6	5	6	4	4	1	8	5		
kompromis	6	5	7	3	3	1	8	5		
Rozdíl M- kompromis	1	3	3	1	1	0	0	2	9	1,13
Rozdíl Ž- kompromis	0	3	1	3	2	0	1	2	10	1,25
Rozdíl společné kompromis	1	3	1	2	1	0	0	1	7	0,88

výsledkem je kompromis

Pár č. 27										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	4	2	1	3	5	3	2	2	22	2,8
Rozdíl M- spol.	4	3	1	2	3	3	2	2	20	2,5
Rozdíl Ž- spol.	0	1	0	1	2	0	0	0	4	0,5
průměrné pořadí	6	4	7	3	5	4	7	2		
kompromis	6	4	7	2	5	3	8	1		
Rozdíl M- kompromis	2	1	1	1	2	1	0	2	10	1,3
Rozdíl Ž- kompromis	2	1	0	2	3	2	2	0	12	1,5
Rozdíl společné kompromis	2	2	0	1	1	2	2	0	10	1,3

společné řešení ovlivnila žena

Pár č. 28										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	3	4	0	2	0	2	0	12	1,50
Rozdíl M- spol.	1	2	2	0	0	1	0	0	6	0,75
Rozdíl Ž- spol.	0	1	2	0	2	1	2	0	8	1,00
průměrné pořadí	6	4	6	7	3	3	7	1		
kompromis	5	4	6	8	3	3	8	1		
Rozdíl M- kompromis	1	1	2	1	1	1	1	0	6	0,75
Rozdíl Ž- kompromis	0	2	2	1	2	1	2	0	8	1,00
Rozdíl společné kompromis	0	1	0	1	1	2	1	0	4	0,50

výsledkem je kompromis - řešení více ovlivnil muž

Pár č. 29										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	3	1	3	3	3	1	1	1	16	2
Rozdíl M- spol.	4	0	0	1	3	0	1	1	10	1,3
Rozdíl Ž- spol.	1	1	3	2	0	1	0	0	8	1
průměrné pořadí	6	2	7	7	5	2	7	4		
kompromis	8	2	6	6	4	2	6	3		
Rozdíl M- kompromis	4	1	1	2	2	1	1	0	11	1,4
Rozdíl Ž- kompromis	1	1	2	1	1	1	0	1	7	0,9
Rozdíl společné kompromis	0	1	1	1	1	1	0	1	5	0,6

výsledkem je kompromis

Pár č. 30										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	2	0	0	1	3	3	4	0	13	1,63
Rozdíl M- spol.	1	0	0	1	1	1	4	0	8	1,00
Rozdíl Ž- spol.	3	0	0	2	2	2	1	0	10	1,25
průměrné pořadí	4	2	8	6	6	5	6	1		
kompromis	3	2	8	6	6	4	6	1		
Rozdíl M- kompromis	2	0	0	0	2	1	1	0	6	0,75
Rozdíl Ž- kompromis	0	0	0	1	1	2	2	0	6	0,75
Rozdíl společné kompromis	3	0	0	1	1	0	3	0	8	1,00

výsledkem je kompromis a řešení muže

Pár č. 31										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	3	0	1	1	2	5	1	14	1,8
Rozdíl M- spol.	2	1	2	2	1	2	3	1	14	1,8
Rozdíl Ž- spol.	1	2	2	1	0	0	2	0	8	1
průměrné pořadí	7	3	8	6	4	4	5	2		
kompromis	7	2	8	6	3	4	5	1		
Rozdíl M- kompromis	1	1	0	1	1	1	2	1	8	1
Rozdíl Ž- kompromis	0	2	0	0	0	1	3	0	6	0,8
Rozdíl společné kompromis	1	0	2	1	0	1	1	0	6	0,8

výsledkem je kompromis, společné řešení více ovlivnila žena

Pár č. 32										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	0	2	2	3	4	4	0	16	2,00
Rozdíl M- spol.	1	0	2	0	0	1	2	0	6	0,75
Rozdíl Ž- spol.	0	0	0	2	3	3	2	0	10	1,25
průměrné pořadí	8	3	6	5	4	4	6	1		
kompromis	8	2	7	5	3	4	7	1		
Rozdíl M- kompromis	1	1	2	1	1	2	2	0	9	1,13
Rozdíl Ž- kompromis	0	1	1	1	2	2	3	0	9	1,13
Rozdíl společné kompromis	0	1	1	1	1	1	1	0	5	0,63

výsledkem je kompromis, společné řešení ovlivnil muž

Pár č. 37										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	1	2	2	2	0	0	4	12	1,5
Rozdíl M- spol.	0	1	1	1	1	0	1	3	8	1
Rozdíl Ž- spol.	1	0	1	1	1	0	1	1	6	0,8
průměrné pořadí	8	3	7	5	3	1	5	5		
kompromis	8	2	7	5	3	1	5	5		
Rozdíl M- kompromis	0	1	1	1	1	0	0	2	6	0,8
Rozdíl Ž- kompromis	1	0	1	1	1	0	0	2	6	0,8
Rozdíl společné kompromis	0	0	0	0	0	0	1	1	2	0,3

výsledkem je kompromis

Pár č. 39										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	0	1	2	1	2	2	3	1	12	1,50
Rozdíl M- spol.	0	0	2	0	0	0	2	0	4	0,50
Rozdíl Ž- spol.	0	1	0	1	2	2	1	1	8	1,00
průměrné pořadí	7	3	7	5	5	2	7	2		
kompromis	8	3	8	4	5	2	6	1		
Rozdíl M- kompromis	1	0	2	1	1	1	6	1	12	1,50
Rozdíl Ž- kompromis	1	1	1	0	1	1	1	0	5	0,63
Rozdíl společné kompromis	1	0	1	1	1	1	0	1	5	0,63

společné řešení ovlivnil více muž

Pár č. 41										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	2	3	0	3	1	1	2	6	18	2,3
Rozdíl M- spol.	0	2	0	1	1	1	0	1	6	0,8
Rozdíl Ž- spol.	2	1	0	2	2	0	2	5	14	1,8
průměrné pořadí	5	4	8	5	4	2	6	4		
kompromis	6	3	8	5	3	1	7	4		
Rozdíl M- kompromis	0	3	0	2	2	1	0	3	10	1,3
Rozdíl Ž- kompromis	2	1	0	1	1	0	2	3	9	1,1
Rozdíl společné kompromis	0	1	0	1	3	0	0	2	6	0,8

výsledkem je kompromis a řešení muže

Pár č. 42										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	1	2	2	1	1	1	1	10	1,25
Rozdíl M- spol.	0	2	0	0	0	1	0	3	6	0,75
Rozdíl Ž- spol.	1	3	2	2	1	0	1	2	12	1,50
průměrné pořadí	7	5	7	4	4	2	8	2		
kompromis	6	5	7	4	3	2	8	2		
Rozdíl M- kompromis	1	1	1	1	0	1	0	1	5	0,63
Rozdíl Ž- kompromis	0	0	1	1	1	1	1	1	5	0,63
Rozdíl společné kompromis	1	3	1	1	0	1	0	3	9	1,13

společné řešení více ovlivnil muž

Pár č. 43										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	1	1	1	4	0	1	1	10	1,3
Rozdíl M- spol.	1	0	0	0	3	0	1	1	6	0,8
Rozdíl Ž- spol.	0	1	1	1	1	0	0	0	4	0,5
průměrné pořadí	7	3	8	3	6	1	6	5		
kompromis	7	3	8	3	6	1	5	4		
Rozdíl M- kompromis	0	1	0	1	2	0	1	1	5	0,6
Rozdíl Ž- kompromis	1	1	1	1	2	0	0	0	5	0,6
Rozdíl společné kompromis	1	1	0	1	1	0	0	0	3	0,4

výsledkem je kompromis

Pár č. 45										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	3	1	4	1	1	4	1	1	16	2,00
Rozdíl M- spol.	1	0	0	0	2	2	1	0	6	0,75
Rozdíl Ž- spol.	2	1	4	1	1	2	2	1	14	1,75
průměrné pořadí	7	2	6	7	4	3	7	3		
kompromis	7	1	5	7	4	3	7	2		
Rozdíl M- kompromis	1	0	1	1	1	2	0	0	6	0,75
Rozdíl Ž- kompromis	2	1	3	0	0	2	1	1	10	1,25
Rozdíl společné kompromis	0	0	1	1	1	0	1	0	4	0,50

výsledkem je kompromis

Pár č. 47										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	2	2	1	2	6	3	1	18	2,3
Rozdíl M- spol.	0	0	1	1	0	3	1	0	6	0,8
Rozdíl Ž- spol.	1	2	1	2	2	3	2	1	14	1,8
průměrné pořadí	8	2	5	6	3	4	7	3		
kompromis	8	1	5	6	3	4	7	2		
Rozdíl M- kompromis	0	0	1	0	1	3	2	1	8	1
Rozdíl Ž- kompromis	1	2	1	1	1	3	1	0	10	1,3
Rozdíl společné kompromis	0	0	0	1	1	0	1	1	4	0,5

výsledkem je kompromis, více ho ovlivnila žena

Pár č. 49										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	4	4	4	4	2	0	3	3	24	3,00
Rozdíl M- spol.	1	0	0	3	2	0	0	2	8	1,00
Rozdíl Ž- spol.	3	4	4	1	0	0	3	1	16	2,00
průměrné pořadí	6	5	4	5	5	1	7	4		
kompromis	7	5	3	5	5	1	8	2		
Rozdíl M- kompromis	3	2	1	2	1	0	0	3	12	1,50
Rozdíl Ž- kompromis	1	2	3	2	1	0	3	0	12	1,50
Rozdíl společné kompromis	2	2	1	1	1	0	0	1	8	1,00

výsledkem je kompromis a řešení muže

Pár č. 50										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	1	0	4	4	2	2	2	16	2
Rozdíl M- spol.	0	1	0	2	2	2	0	1	8	1
Rozdíl Ž- spol.	1	2	0	2	2	0	2	1	10	1,3
průměrné pořadí	7	4	8	3	4	2	3	6		
kompromis	7	4	8	3	5	1	2	6		
Rozdíl M- kompromis	0	0	0	2	1	2	0	1	6	0,8
Rozdíl Ž- kompromis	1	1	0	2	3	0	2	1	10	1,3
Rozdíl společné kompromis	0	1	0	0	1	0	0	0	2	0,3

výsledkem je kompromis

Pár č. 51										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	0	0	0	0	7	2	1	4	14	1,75
Rozdíl M- spol.	1	1	0	1	4	2	1	2	12	1,50
Rozdíl Ž- spol.	1	1	0	1	3	0	0	2	8	1,00
průměrné pořadí	3	2	7	4	5	7	6	3		
kompromis	3	1	8	4	5	8	6	3		
Rozdíl M- kompromis	1	1	1	0	3	2	1	2	9	1,13
Rozdíl Ž- kompromis	1	1	1	0	4	1	0	3	9	1,13
Rozdíl společné kompromis	1	0	1	1	1	1	0	1	4	0,50

výsledkem je kompromis

Pár č. 54										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	0	2	6	3	1	1	3	2	18	2,3
Rozdíl M- spol.	2	1	3	2	0	2	2	2	14	1,8
Rozdíl Ž- spol.	2	1	4	1	1	0	1	0	10	1,3
průměrné pořadí	6	3	5	6	3	6	7	2		
kompromis	7	3	4	5	2	7	8	1		
Rozdíl M- kompromis	1	1	3	2	0	2	0	2	10	1,3
Rozdíl Ž- kompromis	1	1	4	1	1	1	3	0	11	1,4
Rozdíl společné kompromis	2	0	0	0	0	1	2	0	4	0,5

výsledkem je kompromis

Pár č. 56										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	3	3	1	5	1	1	3	5	22	2,75
Rozdíl M- spol.	3	2	1	4	2	2	1	3	18	2,25
Rozdíl Ž- spol.	0	1	0	1	1	1	2	2	8	1,00
průměrné pořadí	7	4	8	4	4	3	6	4		
kompromis	7	4	8	4	4	1	6	4		
Rozdíl M- kompromis	2	2	0	3	1	2	1	3	12	1,50
Rozdíl Ž- kompromis	1	2	1	3	1	1	2	3	12	1,50
Rozdíl společné kompromis	1	1	1	2	2	0	0	1	6	0,75

výsledkem je kompromis, více ho ovlivnila žena

Pár č. 58										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	2	1	3	3	2	2	0	5	18	2,3
Rozdíl M- spol.	3	2	4	3	4	4	1	1	22	2,8
Rozdíl Ž- spol.	1	0	0	1	0	2	5	1	10	1,3
průměrné pořadí	6	4	6	4	5	5	1	5		
kompromis	8	3	8	3	5	5	1	5		
Rozdíl M- kompromis	1	3	4	1	2	1	0	3	13	1,6
Rozdíl Ž- kompromis	3	1	1	4	2	1	0	3	13	1,6
Rozdíl společné kompromis	4	1	1	3	2	3	5	1	18	2,3

společné řešení více ovlivnila žena

Pár č. 59										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	2	1	1	2	2	3	2	3	16	2,00
Rozdíl M- spol.	2	1	1	0	1	0	1	2	8	1,00
Rozdíl Ž- spol.	0	2	0	2	1	3	1	1	10	1,25
průměrné pořadí	7	3	8	5	2	4	6	3		
kompromis	7	3	8	5	1	4	6	3		
Rozdíl M- kompromis	1	1	0	1	2	1	1	2	8	1,00
Rozdíl Ž- kompromis	1	1	1	1	0	2	1	2	8	1,00
Rozdíl společné kompromis	1	2	1	1	1	1	0	1	7	0,88

výsledkem je kompromis

Pár č. 60										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	1	2	4	2	4	4	0	18	2,3
Rozdíl M- spol.	1	1	1	6	2	1	4	0	16	2
Rozdíl Ž- spol.	0	0	3	2	2	3	0	0	10	1,3
průměrné pořadí	6	3	6	4	6	6	5	1		
kompromis	5	2	7	3	7	7	4	1		
Rozdíl M- kompromis	1	1	2	1	3	1	3	0	12	1,5
Rozdíl Ž- kompromis	0	0	0	3	1	3	1	0	8	1
Rozdíl společné kompromis	0	0	3	5	1	0	1	0	10	1,3

společné řešení je kompromis a řešení ženy

Pár č. 63										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	2	1	1	0	1	1	0	0	6	0,75
Rozdíl M- spol.	3	3	2	1	1	2	0	2	14	1,75
Rozdíl Ž- spol.	1	2	1	1	0	1	0	2	8	1,00
průměrné pořadí	4	5	7	2	4	7	1	8		
kompromis	4	5	7	2	3	7	1	8		
Rozdíl M- kompromis	1	1	1	0	0	1	0	0	3	0,38
Rozdíl Ž- kompromis	1	0	1	0	1	1	0	0	3	0,38
Rozdíl společné kompromis	2	2	2	1	1	2	0	2	11	1,38

společné řešení více ovlivnila žena

Pár č. 65										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	4	4	0	2	2	4	1	18	2,3
Rozdíl M- spol.	5	3	4	3	3	4	4	6	32	4
Rozdíl Ž- spol.	6	1	0	3	5	2	0	7	24	3
průměrné pořadí	2	4	6	3	6	5	3	8		
kompromis	1	4	7	3	7	5	3	8		
Rozdíl M- kompromis	1	2	2	1	2	1	2	1	10	1,3
Rozdíl Ž- kompromis	0	2	3	1	1	1	3	0	9	1,1
Rozdíl společné kompromis	6	1	3	4	5	3	3	7	30	3,8

společné řešení více ovlivnila žena

Pár č. 66										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	3	2	1	0	2	1	7	2	18	2,25
Rozdíl M- spol.	1	2	1	1	3	1	1	0	10	1,25
Rozdíl Ž- spol.	2	0	0	1	1	0	6	2	12	1,50
průměrné pořadí	4	3	8	6	5	5	5	2		
kompromis	3	2	8	7	6	5	5	1		
Rozdíl M- kompromis	1	2	1	1	3	1	4	0	12	1,50
Rozdíl Ž- kompromis	2	0	0	1	1	1	4	2	10	1,25
Rozdíl společné kompromis	0	0	0	2	0	1	3	0	5	0,63

výsledkem je kompromis

Pár č. 67										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	1	1	0	2	3	1	2	0	10	1,3
Rozdíl M- spol.	1	1	0	0	1	0	1	0	4	0,5
Rozdíl Ž- spol.	0	0	0	2	0	0	1	0	3	0,4
průměrné pořadí	7	3	8	5	5	1	6	3		
kompromis	8	1	5	6	3	4	7	2		
Rozdíl M- kompromis	2	1	3	2	2	3	0	1	14	1,8
Rozdíl Ž- kompromis	1	2	3	0	1	3	2	1	13	1,6
Rozdíl společné kompromis	1	2	3	2	1	3	1	1	14	1,8

společné řešení více ovlivnila žena

Pár č. 69										
obrázek	1	2	3	4	5	6	7	8		
Rozdíl M-Ž	2	1	7	1	5	3	2	1	22	2,75
Rozdíl M- spol.	3	0	2	0	2	2	1	0	10	1,25
Rozdíl Ž- spol.	1	1	1	1	3	1	1	1	10	1,25
průměrné pořadí	5	2	5	8	6	5	6	2		
kompromis	7	5	3	5	5	1	8	2		
Rozdíl M- kompromis	3	3	2	3	2	5	1	1	20	2,50
Rozdíl Ž- kompromis	1	4	1	2	3	2	3	0	16	2,00
Rozdíl společné kompromis	0	3	0	1	0	0	2	1	7	0,88

výsledkem je kompromis



## Příloha 2 - Srovnání míry konfliktu s výslednými strategiemi

Rozdíl mezi M-Ž – rozdíl mezi řazením obrázků muže a ženy míra konfliktu

zeleně - nejmenší rozdíl od společného řazení – vliv na společné řazení (vliv na sp.řaz.)

žlutě – prosociální strategie

Strategie

prosociální (žlutě) 3, 5, 7, 8 a 11, v mém výzkumu převážně prosociální i 6 a nová strategie 14)

a asociální - bez označení (strategie 1, 2, 4, 9, 10, 12, 13)

### Minimální konflikt

Číslo páru	Rozdíl mezi M-Ž	Rozdíl M-spol.	Rozdíl Ž-spol.	Rozdíl spol. - komp.	vliv na sp. řaz. 1 - muž, 2 - žena, 3 - kompromis	Výsledná hlavní strategie		Doplňková strategie	
						Žena	Muž	Žena	Muž
6	1,5	0,25	1,5	0,875	1	7	14		
10	1,25	1,5	0,75	1,125	2	7	14		3
14	1,5	1	0,5	0,5	3 / 2	8	3		
19	1,25	1	1	1	3	7	2		
20	1,5	0,75	1	0,625	3	9	3		
28	1,5	0,75	1	0,5	3	9	12		
37	1,5	1	0,75	0,25	3	7	6		
39	1,5	0,5	1	0,63	1	7	3		
43	1,25	0,75	0,5	0,38	3	2	7	10	
67	1,25				2	7	6		

### Střední konflikt

Číslo páru	Rozdíl mezi M-Ž	Rozdíl M-spol.	Rozdíl Ž-spol.	Rozdíl spol. - komp.	vliv na sp. řaz. 1 - muž, 2 - žena, 3 - kompromis	Výsledná hlavní strategie		Vedlejší strategie	
						Žena	Muž	Žena	Muž
12	1,75	1	1	0,375	3	2	6		
18	2	1,5	0,75	0,5	3	9	12	12	
25	2	1,25	1,5	0,5	3	6	6		
29	2	1,25	1	0,625	3	6	9		
31	1,75	1,75	1	0,75	3	9	14	10	
32	2	0,75	1,25	1	1	10	2		
45	2	0,75	1,75	0,5	3	2	7		
50	2	1	1,25	0,25	3	10	2	8	
51	1,75	1,5	1	0,5	3	8	9	7	
59	2	1	1,25	0,88	3	7	7		

### Velký konflikt

Číslo páru	Rozdíl mezi M-Ž	Rozdíl M-spol.	Rozdíl Ž-spol.	Rozdíl spol. - komp.	vliv na sp. řaz. 1 - muž, 2 - žena, 3 - kompromis	Výsledná hlavní strategie		Vedlejší strategie	
						Žena	Muž	Žena	Muž
13	3,25	3	1,25	2	2	9	2		
15	2,5	0,75	1,5	1,125	1	7	6		
17	3,25	2,5	1,75	1,25	3	7	3	9	
22	2,5	2,25	2,75	2,625	1	10	1		3
23	3,25	1,75	1,75	0,875	3	7	7	9	
27	2,75	2,5	0,5	1,25	2	11	2	12	12
34	3,25	3,5	2,25	2,38	2	11	2		
49	3	1	2	1	3 / 1	7	7		
56	2,75	2,25	1	0,75	3	8	7		
69	2,5				3	6	6		

**Příloha 3 - Verbální přepisy vybraných videonahrávek, neverbální a paraverbální projevy a jim odpovídající kódy pro každý pár (pro ostatní páry dostupné v Elektronické příloze 2)**

**žlutá** – začátek konfliktní situace, **oranžová** – průběh konfliktní situace, **ružová** – výhra konfliktní situace, **fialová** – prohra konfliktní situace

39	39.MP4 (39.1)	30:50 - 34:40				
	Žena - verbální sdělení	Žena - aktivita / neverbál	Kódy žena	Kódy muž	Muž - aktivita / neverbál	Muž - verbální sdělení
1				aktivita - začíná rozhodovací proces		.. Tak já bych se domluvil, já bych to dal ...
2	dobře, v tom případě je to jasný, že ...	dívá se na jeden z obrázků	zamyšlení, pohled na obrázek			
3		směje se, vzájemný pohled	smích, vzájemný pohled	návrh shodného řešení, úsměv, vzájemný oční kontakt	ukazuje na stejný obrázek, usmívá se, podívají se na sebe	že tohle
4			smích, oční kontakt			
5	dobře, takže to je takhle	věší 1. obrázek, pak jde k telefonu)	souhlas s p., aktivita - věší obrázek podle společné dohody, jiná aktivita (jde k telefonu)			
6				návrh řešení, otázka po ujištění	sám věší další další obrázek (ona jde k telefonu, neodpovídá mu)	já to tam zatím takhle dám, jo?
7	co?	vrací se zpátky	nepřítomná otázka (vrací se ke stolu - telefonovala)			
8				<i>vysvětlování vl. Postoje, nesouhlas s řešením (vlastním), otázka po pochopení, zamyšlení</i>	ukazuje na 3. obrázek, který má v ruce	třeba tohle a tohle nemůže být, rozumíš?... proč bysme to...

	Žena - verbální sdělení	Žena - aktivita / neverbál	Kódy žena	Kódy muž	Muž - aktivita / neverbál	Muž - verbální sdělení
9	tohle mi připadá... prostě ta dovolená určitě...	zamyšlený výraz, posouvá 2. obrázek pověšený partnerem obrázek na jinou pozici (2.)	zamyšlení, striktní rozhodnutí o řešení, aktivita - přehazuje obrázek (zavěšený partnerem během její nepřítomnosti)			
10				<i>zamyšlení, akceptace řešení p., pohled na p., vzájemný oční kontakt</i>	nechá obrázek jak ho dala partnerka a dívá se dál na další, podívá se na partnerku, pak se na sebe dívají oba	rozjet se tam může člověk sám... ikdyž..hmhm
11				návrh řešení, otázka po ujištění, humorný návrh, aktivita - větší obrázek se souhlasem p.	věší další obrázek, smějí se (ona se pak dále usmívá)	tady mám... - můžu takhle?
12	no	usmívá se	svolení k p. řešení (reakce na jeho ujišťující otázku), úsměv			
13				žádost o odsunutí obrázku, humor - exp. Hraného znechucení, ironický tón hlasu, gesto paží	výraz hraného znechucení ve tváři, nesouhlasné kroucení hlavou, paží se rozmáchne k obrázku, který partnerka drží v ruce, ironický tón hlasu	dej, dej to pivo pryč, dej to pivo pryč
14		partnerka se pobaveně dívá na obrázky	exp. pobavení			
15	Ale co tady řešíš...?	žena se dívá na síť a obrázky, které má v ruce	otázka po vysvětlení aktivity p.	skok do řeči, vysvětlování vl. Aktivity	muž se na ni podívá, muž ji skočí do řeči a začne mluvit souběžně s ní	<i>nesrozumitelné vysvětlování</i>

	Žena - verbální sdělení	Žena - aktivita / neverbál	Kódy žena	Kódy muž	Muž - aktivita / neverbál	Muž - verbální sdělení
16				vzájemný oční kontakt, <i>šuškání, aktivita - shodí obrázky</i> , odlehčení situace - humor - sebeshazování, ironický tón hlasu, <i>aktivita - věší obrázky zpět</i>	dívá se na p. - vzájemný oční kontakt, něco šeptá partnerce a přitom shodí většinu již pověšených obrázků, skok do řeči p., výkřik - humor namířený proti vlastní osobě, ironický tón hlasu, oba věší obrázky zpět	vykřikne + sám na sebe: "cos to udělal pitomče"
17		věší obrázky spolu s p., p. humor přechází bez reakce	ignorace humoru p., aktivita - věší obrázky zpět spolu s p.			
18		pomáhá mu obrázky zpátky věšet	fyz. aktivita - pomoc p. s věšením obrázků			
19				odvádění pozornosti - otázka po důvodu postupu + zda natáčení, odlehčení situace - humor	občas zavtipkuje	proč to musíme dávat sem? jo to je součást úkolu / myslíš, že nás natáčí?
20	cože?	zamyšlený výraz	nepřítomná otázka (nerozuměla p.)			
21				opakování otázky		myslíš, že nás natáčí?
22	myslim, že ještě ne		vyjádření vl. Názoru			
23				láskyplný projev - partnerské doteky	dotýká se ženina pozadí	
24	přestaň	uhýbá se mu, ale usmívá se	hraná obrana proti p. dotekům, úsměv			

	Žena - verbální sdělení	Žena - aktivita / neverbál	Kódy žena	Kódy muž	Muž - aktivita / neverbál	Muž - verbální sdělení
25				návrh řešení, otázka po ujištění, odlehčení humorem	bere další obrázek, natahuje se pro něj přes partnerku, vtipkuje (přehnaně), žena je stále vážná, pokračuje v práci, mužův návrh přechází	ted' dáme shopping nakonec, jo?
26		žena je stále vážná, pokračuje v práci, mužův návrh odmítá	ignorace (přehnaného) humoru p., nesouhlas s p. návrhem			Né nedávej (tenkým hlasem)
27				<i>upuštění od návrhu řešení</i>	obrázek opět pokládá	
28	Tak co, na 3. místě je toto, potom bude co?	zavěsila znovu 3. obrázek	otázka po návrhu řešení			
29				sdělení nepochopení významu obrázku, aktivita - bere do ruky obrázek a ukazuje na něj	vezme do ruky další obrázek a ukazuje na něj	třeba nechápu tohle - jako relaxace s přáteli když to neberu jako pivo
30	no, беру to spíš jako chodit večer ven do hospody nebo si s kamarádama sednout		sdělení vl. názoru - význam obrázku			
31				snaha o odlehčení - humor (sarkastický dotčený tón) - odvádění pozornosti (mluví o jiné situaci), vzájemný oční kontakt, úsměv, vyhovění p. návrhu, sdělení vl. Řešení, vysvětlení vl. Postoje, aktivita - větší obrázek podle domnělého prání p.	mluví trochu dotčeně, muž se na ni podívá, oční kontakt, žena se zasměje, on se také usmívá, větší 4. obrázek, žena jen přihlíží a nic nenamítá	no, tak třeba s Martinem, že, no, rozumím, tak kvůli tobě dávám víc dopředu, já jsem to taky dal dopředu, to je pro mě zábava víc než třeba fotbal, víš
32			smích, oční kontakt, svolení k p. aktivitě/řešení			

	Žena - verbální sdělení	Žena - aktivita / neverbál	Kódy žena	Kódy muž	Muž - aktivita / neverbál	Muž - verbální sdělení
33	no, tak pak už, tak možná..., ne?	ukazuje na další obrázek	návrh řešení, otázka po souhlasu p.			
34				souhlas s p. návrhem, fyz. aktivita - větší obrázek podle přání p., humor	věší obrázek, na který žena ukázala, vtipkuje, žena se směje (souhlasí se ženou, dělá, co ona chce)	ano
35			smích (reakce na p. humor)			
36				odlehčení situace, humor, odvádění pozornosti	dívají se na sebe, ona s úsměvem říká "ne", on přesto zavtipkuje	třeba bych tu moh něco vystříhnout ze svého repertoáru, ne
37	ne		nesouhlas s p. návrhem odlehčení situace			
38				humor		nesrozumitelně vtipkuje
39			smích			
40	tak co dál... tak určitě potom ten shopping ne?	bere do ruky obrázek	zamyšlení, návrh řešení, otázka po souhlasu p.			
41				nesouhlas s p. návrhem řešení, alternativní návrh	dívá se na ni, bere do ruky jiný obrázek	teda ten zcela nakonec podle mě...
42						
43	ne	nesouhlasí s jeho návrhem, klidný rozhodný hlas	nesouhlas s p. návrhem, klidný hlas, rozhodný tón			
44				sdělení vl. Názoru - význam obrázku	dívá se na ženu	no já to třeba beru jako že jdeš na fotbal a že jsi pak v televizi
45	no, tak to je i tak jako poslední	bere do ruky jiný obrázek, klidný hlas	opakovaný nesouhlas s návrhem p., alternativní návrh, klidný hlas			

	Žena - verbální sdělení	Žena - aktivita / neverbál	Kódy žena	Kódy muž	Muž - aktivita / neverbál	Muž - verbální sdělení
46				neochotný souhlas, rozladěný tón hlasu, posun brýlí, pokrčení rameny, uhýbá p.	souhlasí s ženou, ale je trochu rozladěný, posunuje si brýle a krčí rameny, ustupuje jí, aby mohla obrázek pověsit a bere do druhé ruky i poslední obrázek	no, dobře no
47	abychom to dali jako pár... víš	věší svůj obrázek	obhajování vl. rozhodnutí / aktivity (poukázání na pravidla řešení úkolu - párové řešení), fyz. aktivita - věší obrázek			
48				odvádění pozornosti (prohrál), odlehčení situace, láskyplný projev - polibek na krk	líbá žena zezadu na krk	a tohle, že?
49	nech toho...	okřikne p., aby toho nechal, ale směje se	hraný nesouhlas s p. láskyplným projevem, smích			
50				pohled na p., odvádění pozornosti - vyjádření vl. názoru na výhled z okna	podívá se na p., pak se podívá z okna a okomentuje výhled, pak věší další obrázek na poslední místo a ujišťuje se pokývnutím, že žena souhlasí	...pěkná výstavka, ne? Je tam pěkně, že?
51	aha	souhlasné vyjádření, trochu nepřítomný výraz (soustředí se na řešení)	nepřítomný souhlas (soustředěna na řešení)			

	Žena - verbální sdělení	Žena - aktivita / neverbál	Kódy žena	Kódy muž	Muž - aktivita / neverbál	Muž - verbální sdělení
52	hm...a auto...tak	věší poslední obrázek na předposlední místo, muž ji pozoruje a nic nenamítá, začínají se bavit o něčem jiném	rekapitulace řešení, souhlas s p. aktivitou (zavěšení obrázku dle dohody)			

	Závěr				
	muž častěji vtipkuje, žena je odměřenější, buď si toho vůbec nevšímá nebo se při tom usmívá, ale nevěnuje mu pozornost, pokračuje v plnění úkolu - je v tom aktivnější (plní ho svědomitě), muž je více rozptýlený, odlehčuje situaci, pak se znovu vrací k práci				
	řešení úkolu probíhá v klidu, uvolněná pohodová atmosféra, vstřícné provztahové chování				
	číslo strategie	název strategie			
	7	Klidné zdůvodňování	Klidné provztahové vysvětlování "názor nezměním" (racionální argumentace např. pravidly a dohodou, zájem o p., klid, laskavost).	Popírání problému	Sabotáž a <b>pseudořešení doprovázené provztahovými projevy</b> (hraná neschopnost, kvalitní vyhovění, <b>odvádění pozornosti péčí o p.</b> , tichý nátlak)



	Žena - verbální sdělení	Žena - aktivita / neverbál	Kódy žena	Kódy muž	Muž - aktivita / neverbál	Muž - verbální sdělení
			přímá strategie, rozhoduje o řešení (jede si po svém), vysvětluje své názory, ale nepřipouští námitky, racionálně argumentuje (pravidly řešení úkolu)	nervozita, vyhovuje p. - ale nespokojenost, snaha odlehčit situaci humorem, odvádění pozornosti - vyhýbání se otevřenému konfliktu, bagatelizace problému		
	kódy		zamyšlení, striktní rozhodnutí o řešení, aktivita - přehazuje zavěšený obrázek (výhra, p. akceptuje); svolení k p. řešení, úsměv (prohra); ignorace humoru p., nesouhlas s p. návrhem (výhra - p. upustí od návrhu); zamyšlení, návrh řešení, otázka po souhlasu p., opakovaný nesouhlas s návrhem p., alternativní návrh, obhajování vl. Rozhodnutí / aktivity (párové řešení), fyz. aktivita - větší obrázek (výhra)	návrh řešení, otázka po ujištění, vysvětlování vl. Postoje, nesouhlas s řešením (vlastním), otázka po pochopení, zamyšlení, akceptace řešení p., pohled na p., vzájemný oční kontakt (prohra); návrh řešení, otázka po ujištění, humorný návrh, aktivita - větší obrázek se souhlasem p. (výhra); návrh řešení, otázka po ujištění, odlehčení humorem, upuštění od návrhu řešení (p. nesouhlasí - prohra); nesouhlas s p. návrhem řešení, alternativní návrh, sdělení vl. Názoru - význam obrázku, neochotný souhlas, rozladěný tón hlasu, posun brýlí, pokrčení rameny, uhýbá p. + odvádění pozornosti, odlehčení situace, láskyplný projev - polibek na krk		

#### Příloha 4 - Nové verbální kódy

<u>Druhy souhlasu</u>	<u>Konstruktivní řešení - snaha o domluvu</u>	<u>Psychické násilí, útok / obrana, manipulace</u>
souhlas s p. alternativním návrhem	alternativní návrh řešení / návrh postupu / pokračovat v řešení	předvídání (předjímání) p. řešení / postupu / názoru / postoje
přítakání	sdělení pochopení (obrázku, p. návrhu) / vl./rozdílného názoru (na význam obr.) / vl. přání	vnucování vl. názoru / závěru p.
váhavý souhlas s p. návrhem / názorem	<b>vysvětlení postupu / vysvětlování vl. pochopení významu obr. / důvodu vl. aktivity</b>	manipulace - rozhodování za p. (o p. preferencích/postoji za něj)
nejistý souhlas	ujasnění názoru (na význam obrázku)	vyvracení p. domnělého názoru na význam obrázku
svolení k dokončení aktivity / aktivitě p.	upozornění na chybu (v řešení)	trvání na vl. Názoru/řešení
akceptace názoru p.	upuštění od vl. řešení /návrhu	zastavení aktivity p.
připuštění možnosti p. významu / alternativního významu / p. názoru	ověřování správnosti řešení s p.	ignorace námitek p.
podmíněný souhlas s p. názorem / návrhem (když to bude myšleno tak, tak ano)	žádost o čas / o změnu řešení	verbální dramatizace (pár 31, ř. 43)
rezignovaný souhlas	návrh alternativní možnosti / změny řešení	skok do řeči - překřičení p. / přerušení p.
neprotestuje / tichá akceptace řešení p.	pokračování ve... (sdělení vl. názoru , vysvětlování)	<b>souběžná řeč</b>
	<b>zdůvodnění vl. Řešení</b>	stěžování si na p. bezohlednost / sobeckost
<u>Nesouhlas / námitky</u>	upřesnění (návrhu řešení / vl. Názoru)	protest proti p. návrhu řešení / p. nesouhlasu
ostrý nesouhlas s p. aktivitou		
chabý odpor	<b>Prosociální projevy</b>	<b>Neurčité / neutrální</b>
námítka proti p. návrhu řešení / k p. postupu / k p. pochopení obr.	vyjádření pochopení / zájmu / projev zájmu o p.	váhavá odpověď na p. otázku po řešení (je mu to jedno)
	ujištění o pochopení p.	neurčitá odpověď ("no, nevím, no")
<u>Nepřímá sdělení</u>	<b>odlehčení situace - smích</b>	zamyšlení nad významem obrázku
zpochybnění p.postupu	nabídka pomoci (s fyz. aktivitou - vřešením obr.)	komentování vl. aktivity
	dobírání si p. (z legrace, mile)	kritika kvality obrázku (ne partnera) / postupu
<u>Druhy podřízení se p.</u>	sdílení (p. obav, názoru)	argumentace (o vl. a p. postoji)
podřízení se p.	<b>pokus o humor / kompromis</b>	disonance / logický nesouhlas
změna názoru na význam obr. Pod nátlakem p. (pár 27, řádek 43)	zohlednění postoje p.	sdělení nespokojenosti s řešením
vyhovění p. domnělým preferencím	pobídka p. k vyjádření názoru	zpochybnění vl. Řešení / sebezpochybnění
ustupování p.	sdělení/projevení zájmu o názor p.	rozhodnutí řešení po souhlasu p.
rezignace (na řešení)	přiznání nepochopení/omylu / chyby	zpochybnění vl. Řešení / p. návrhu

podvolení se p.	nabídka / ochota ke změně řešení podle přání p.	ukončení aktivity
smíření se s řešením	návrh změny řešení podle postoje p. / přání p.	uzavření diskuze nad významem obr.
upuštění od vl. řešení		
	<b><i>Destruktivní - odvádí od řešení</i></b>	snaha o porozumění / pochopení p. návrhu / upřesnit význam / vyhovět p. /změnit postoj p. / prosadit vl. Řešení / přerušit aktivitu p. /odlehčit situaci / zvrátit p. aktivitu
<i>Otázky</i>	<i>Odcházení (vyhýbavé)</i>	
otázka po p. pochopení významu obrázku / názoru na význam obr. / významu obr.	změna tématu - odvedení pozornosti od konfliktu / bez snahy odvést pozornost	
<b>otázka po souhlasu p.</b>	nevnímá p.	
ověřovací otázka (význam obrázku)	ignorace otázky p.	
otázka po rozhodnutí řešení / smyslu úkolu		
řečnická otázka (neočekává odpověď / odpoví si sám)	<b><i>Psychické násilí, útok / obrana, manipulace</i></b>	
	verbální útok na p.	
<i>Expres - projevy emocí, prožívání</i>	začátek hádky	
expres pobavení p. humorem (vyprskne smíchy)	obvinění p. ze sobeckého řešení	
expres radosti	vrací p. obvinění ze sobeckého řešení	
expres nejistoty (ohledně smyslu úkolu)	<b>striktní (nekompromisní) rozhodnutí o postupu / řešení (přes nesouhlas p. / bez ohledu na názor p.)</b>	
expres překvapení	odsouzení p. názoru / řešení	
expres nerozhodnosti / váhání	nátlak/naléhání na p. (aby se rozhodnul)	
expres nespokojenosti	jízlivost	
expres nezájmu / nevěnování pozornosti (nepřítomná otázka, "hmm.." - nevnímá p.)	zpochybnění řešení	

## Příloha 5 - Nové neverbální kódy

Neverbální kódy	Paraverbální kódy	Manipulační aktivita
<b><u>Mimika</u></b>	<b><u>Tóny hlasu</u></b>	aktivita - zahajuje rozhodovací proces
vzájemný oční kontakt	pochybovačný tón hlasu	aktivita - bere do ruky obrázek
pohled na p. / do země / do stolu / na obrázek/obrázky	domlouvavý/káravý tón	aktivita - drží obrázek v ruce
prohlíží si obrázek	kousavý tón	aktivita - přesouvá obrázky po stole
sledování aktivity p.	útočný tón	aktivita - řadí obrázky na stole / seřazení obrázků na stole
<b>oči v sloup</b>	naštvaný tón	aktivita - chystá se zavěsit obrázek
bezmocný úsměv	nejistý tón	přerušování p. aktivity
	pohrdavý tón	aktivita - pokládá obrázek zpět na stůl
<b><u>Pohyby hlavy</u></b>	živý tón hlasu	aktivita - větší obrázek (se souhlasem p. / dle domluvy s p. / vybraný p. / bez domluvy s p. / bez souhlasu partnerky / přes nesouhlas, protest p. / podle vl. Názoru / společně s p.)
souhlasné kývání hlavou - souhlas s p. aktivitou	nadřazený tón	aktivita - větší obrázek jinam, než zamýšlel
tázavé kývání hlavou na p.	nespokojený tón	přenechání aktivity p.
zavrcení hlavou (neverbální nesouhlas)	ukňouraný tón	aktivita - chce pověsit obrázek (bez souhlasu p. - nedokončí)
náklon hlavy ke straně	podrážděný tón	aktivita - pomáhá p. (zavěsit obr.)
	rozčilený tón	spolupráce - podává p. obrázek / větší obrázky dle dohody
<b><u>Pohyby paží a nohou</u></b>	smířlivý tón	aktivita - podává p. jiný obrázek (návrh alternativního řešení)
dotek na ústech (obrázkem na ústech)	opatrný tón	aktivita - změna pořadí obrázku / řešení podle přání p.
exprese nejistoty / váhání (povzdech, drbání na nose)	nervózní tón	Aktivita - větší obrázek dle pokynu p. (vyhovění p. pokynu)
drbání na hlavě / nose, ve vlasech	naléhavý tón	připojuje se k aktivitě p.
podepření brady	odmítavý tón	ukončení manipulační aktivity
gesta rukama	spokojený tón	
ukazování (na obr, korekce aktivity p.)	naštvaný tón	aktivita - stříhají si o pořadí obr.
rozhození rukama	dotčený tón	aktivita - změna pořadí obrázků
ruce v bok (normálně, zezadu, jedna ruka)		aktivita - bere si obrázek od p.
založené ruce na prsou / před tělem	<b><u>Ostatní</u></b>	aktivita - úprava / rovnání zavěšených obrázků
opření rukama o stůl + předklon	klidný hlas	
návrh řešení (vezme do ruky obrázek, ukázání na obr.)	rychlá řeč	aktivita - snaha / pokus zavěsit vl. Obrázek (zastaven)
ruce v kapsách / do kapes (zepředu / zezadu)	povzdech	aktivita - brání p. zavěsit obrázek

spojení rukou před tělem	nepřirozený / křečovitý smích	aktivita - snaha zabránit fyzicky p. v aktivitě - vytrhnout p. obrázek z ruky
pohupování tělem / Na patách	exprese nepříjemného překvapení	aktivita - brání obrázek /nepustí ho z ruky
nervózní pohupování nohou		<b>aktivita - vytrhnutí obrázku p. z ruky (exprese neúcty)</b>
pohrávání s prsty		<b>aktivita - strhnutí zavěšeného obrázku ze sítě</b>
překřížené nohy / překřížení nohou		
úprava vlasů / oblečení		
<b><i>Ostatní</i></b>		
souhra v neverbálu (oba ruku v kapse / zrcadlení pohybů p.)		
zamyšlení		
zaváhání / váhání		
čekání (na p. názor / aktivitu p.)		
odstup od sítě		
ukončení aktivity		

## Příloha 6 - Seznam strategií – Průšová (2016)

Číslo strat.	Název strategie	Definice (kódy)	Vyhýb/ Zapoj/ Agrese	Manip./ Obojí/ Přímost	Prosoc/N eut/ Asoc	Pasivita 1 - 5 Aktivita	Moc: Nízká 1 - 5 Vysoká
1	<b>Nereagování</b>	Nezájem a ignorace p. emocí, příp. i problému (ignorace, ticho, mlčení, nereagování).	Withdrawing	Strait	Asocial	Passive	High
2	<b>Znevažující ignorace</b>	Egoistický nekompromisní nátlak (ignorace p. emocí, bezohledné prosazení se, přenesení viny apod.).	Withdrawing /Aggression	Strait	Asocial	Passive	High
3	<b>Odvádění pozornosti a pseudořešení</b>	Sabotáž a pseudořešení doprovázené provzťahovými projevy (hraná neschopnost, kvalitní vyhovění, odvádění pozornosti péčí o p., tichý nátlak)	Involved	Manipulative	Prosocial	Active	Lower
4	<b>Popírání problému</b>	Argumentativní bagatelizace (snižování důležitosti problému a nepřipustění problému, znevažování p. emocí).	Withdrawing	Manipulative	Asocial	Passive	Lower
5	<b>Zoufalství a bezmoc</b>	Laskyplné vysvětlení doprovázené expresí smutku, slabosti, zoufalství - “chytání se stébla” (sebeznehodnocení, obavy, naléhavost, bezmoc, prosba).	Withdrawing	both/middle	Prosocial	Passive	Lower
6	<b>Klidné vysvětlování vl. postoje</b>	Citlivé sdělování a klidná otevřená subjektivní výpověď o vl. potřebách, emocích, názorech apod.	Involved	Strait	Neutral	Neutral	Higher
7	<b>Klidné zdůvodňování</b>	Klidné provzťahové vysvětlování “názor nezměním” (racionální argumentace např. pravidly a dohodou, zájem o p., klid, laskavost).	Involved	Strait	Prosocial	Neutral	High
8	<b>Nadšený nátlak</b>	Vzbuzení zájmu partnera nadšením a/nebo řešení humorem (hra, smích, humor, nadhled, soulad).	Involved	both/middle	Prosocial	Active	Lower
9	<b>Nátlak a zákeřná argumentace</b>	Věcně vypadající ovšem faulující argumentace (komunikační fauly, zahlcování, nátlakové přesvědčování, síla a povýšenost)	Involved	Manipulative	Asocial	Active	Higher
10	<b>Dramatizace</b>	Emoční manipulace a citové vydírání p. skrze dramatizaci, manipulaci s vl. ublížeností, doprovázené výraznou emoční excitací).	Involved/ Aggression	Manipulative	Asocial	Active	Lower
11	<b>Manipulace vinou</b>	Manipulativní hraní na city (bezmoc, zoufalství) doprovázené obviněními a (sebe)vyčítavými smutnými komentáři.	Withdrawing	Manipulative	Prosocial	Active AND Passive	Low
12	<b>Ponižování partnera</b>	Zákeřné agresivní pseudooprávněné útoky na osobu p. (výsměch, nadřazenost, uštěpačné výčitky, ponižování partnera).	Withdrawing /Aggression	Manipulative	Asocial	Active	Lower
13	<b>Agrese</b>	Otevřená psychická, verbální, příp. fyzická agrese (hostilita, nadávky, výčitky, agresivní sebelítost).	Aggression	Strait	Asocial	Active	High

