

Univerzita Karlova v Praze  
Fakulta humanitních studií

## BAKALÁŘSKÁ PRÁCE



Vztah konstruktů dominance a manipulace v teoretických a empirických  
společenskovedních studiích

Marek Duda

Vedoucí bakalářské práce: Mgr. et Mgr. Jitka Lindová Ph.D.

Praha, 2015

Prohlašuji, že jsem práci vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a souhlasím s eventuálním zveřejněním této práce v tištěné nebo elektronické podobě.

V Praze dne 26.6.2015

Marek Duda

Děkuji Mgr. et Mgr. Jitce Lindové za trpělivé vedení mé práce, Mgr. Denise Průšové za podnětné připomínky a PhDr. Markétě Niederlové, Ph.D. za poskytnutí výzkumných materiálů.

## Obsah

<b>Úvod</b> .....	1
<b>1. Srovnání konstruktů dominance a manipulace v teoretických studiích</b> .....	2
1.1 Exkurz do problematiky konstruktů dominance a manipulace .....	2
1.2 Filosofická perspektiva .....	2
1.3 Sociologická perspektiva .....	3
1.4 Psychologická perspektiva .....	5
1.4.1 Osobnostně-psychologická perspektiva .....	5
1.4.2 Sociálně-psychologická perspektiva .....	6
1.5 Evolučně etologická perspektiva .....	10
1.6 Srovnání teoretických přístupů k dominanci a manipulaci .....	11
<b>2. Srovnání konstruktů dominance a manipulace v empirických studiích</b> .....	13
2.1 Popis jednotlivých škál a jejich interpretace .....	13
2.1.1 Škály dominance .....	13
2.1.1.1 Šestnáctifaktorový dotazník 16PF, 5. Vydání .....	13
2.1.1.2 Personality Research Form (PRF), California Personality Inventory (CPI) a International Personality Item Pool (IPIP) .....	15
2.1.1.3 Kruhové schéma a dotazník interpersonální diagnózy ICL .....	17
2.1.1.4 FIRO-B .....	20
2.1.1.5 Rysový dotazník (Attribute-based instrument) a behaviorální dotazník (Behavior-based instrument) .....	22
2.1.1.6 Teorie sociální dominance .....	25
2.1.1.7 Shrnutí konstruktů dominance .....	25
2.1.2 Škály manipulace .....	26
2.1.2.1 Nadpočetný Osobnostní Inventář (Supernumerary Personality Inventory) .....	26
2.1.2.2 Machiavellismus a temná triáda .....	27
2.1.2.3 Emocionální manipulace .....	29
2.1.2.4 Taktiky manipulace .....	30
2.1.2.5 Shrnutí konstruktů manipulace .....	32
2.2 Srovnání škál dominance a manipulace .....	33
2.2.1 Srovnání zaměřené na obsah a interpretace škál konstruktů dominance a manipulace .....	33
2.2.2 Srovnání škál dominance a manipulace pomocí korelačních studií .....	34
2.2.3 Srovnání konstruktů manipulace a dominance pomocí pětifaktorového modelu osobnostních rysů "Big Five" .....	34
<b>Závěr</b> .....	35
<b>Seznam literatury</b> .....	38

## Úvod

Lidé, jakožto sociálně žijící tvorové, jsou závislí na sociální skupině, k níž přináležejí. Tato závislost se u mnohých společností v průběhu věků kontinuálně prohlubuje a v dnešní době dospěla do fáze, kdy velká část lidského druhu tvoří kompaktní, hluboce diferenciované sociální struktury s vysokou mírou specializace a závislosti zároveň. Doba, kdy byl člověk relativně samostatným tvorem a byl schopen si v rámci malé sociální skupiny obstarat pro život nezbytné zdroje, je pro stále více lidí minulostí. Takto složitě strukturovanou společnost umožnila především jedna zásadní vlastnost člověka, která zejména v posledních desetiletích odbourala poslední překážky, jež jí stály v cestě. Touto vlastností je lidská řeč a s ní spojená schopnost komunikovat. Člověk (ostatně jako mnoho dalších druhů) je v rámci své společenské existence na komunikačních schopnostech a dovednostech silně závislý a právě komunikační dovednosti jsou pro tak společenského tvora významným determinantem úspěchu během sociálních interakcí. Konstrukty manipulace a dominance jsou založeny na široké škále filosofických, sociologických a psychologických představ, které mají ovšem společný postulát ve schopnostech jedince sociálně koexistovat v různých hierarchických strukturách a v komunikačních dovednostech, které k tvorbě těchto struktur vedou. Oběma konstrukty se zabývá mnoho studií, z nichž ve své práci představuji několik dle mého soudu stěžejních prací, obsahujících hlavní představy a uchopení popisovaných fenoménů. Mnohé z publikací se pohybují na hranici vědních disciplín a je tak obtížné je smysluplně a jednoznačně zařadit. Studie jsem ve své práci roztřídil podle hlavních myšlenek, které jsou typické pro odpovídající vědní obor, avšak mnohé z uvedených prací lze stejně dobře nahlížet skrze "konkurenční" vědní disciplínu. Rozdělení analyzovaných prací je orientační a mnohé práce je možné a potřebné nahlížet skrze vícero perspektiv. Cílem mé elaborace problematiky konstruktů dominance a manipulace je představit základní studie, které poskytují hlavní teoretická východiska, popsat významné metody měření obou konstruktů a vymezit základní interpersonální aspekty obou konstruktů.

# 1. Srovnání konstruktů dominance a manipulace v teoretických studiích

## 1.1 Exkurz do problematiky konstruktů dominance a manipulace

Při popisu vztahu konstruktů dominance a manipulace je nutné vycházet z několika relativně odlišných korpusů literatury, které lze schématicky rozdělit pomocí odpovídajících vědeckých disciplín. Multidisciplinární charakter konstruktů dominance a manipulace představuje poměrně širokou škálu různých, mnohdy velmi odlišných konceptů, což má za následek výrazné obtíže při formulování jasné a obecně platné definice. Další neméně významný problém spočívá v překrývání konstruktů mezi sebou i zaměňováním těchto konstruktů za konstrukty jiné. Tím trpí zejména konstrukt dominance, která je často nevědomky a nutno podotknout chybně zaměňována s konstruktem moci. Byť se v této práci mocí přímo nezabývám, nemohu ji ze svého výkladu zcela vynechat. Její provázanost s pojetím dominance je natolik významná, že by její absencí celá tato analýza ztratila důležitou část své vypovídací hodnoty. Nejprve oba konstrukty přibližuji z filosofické perspektivy, kde velmi okrajově nastiňuji původ a historii samotných pojmů. Dále popisuji v rámci jednotlivých kategorií hlavních vědeckých perspektiv nejdůležitější konceptualizace, přičemž mým cílem je alespoň se přiblížit univerzálně platným aspektům konstruktů manipulace a dominance. Výčet teoretických přístupů poskytuje důležitý základ pro elaboraci empirických studií v druhé části mé práce.

## 1.2 Filosofická perspektiva

Pro pochopení základních myšlenek konstruktů manipulace zahájím teoretický exkurz pohledem skrze perspektivy několika autorů pohybujících se ve filosofické rovině. Ta nám pomůže pochopit smysl základního dělení manipulace a objasní nám jeho důvody. Jedním z prvních a zároveň z dnešního pohledu nejvýznamnějších autorů, který se nepřímo zabýval manipulativním jednáním, byl italský filosof Niccolo Machiavelli, jenž proslul především svou politicko-filosofickou tezí, že cíl ospravedlňuje prostředky. Byť není zcela jasné, byl-li Machiavelli spíše umělec, píšící politickou satiru, nebo první z moderních politologů, pro nás je více než Machiavelli jako historická postava zajímavá jeho politická filosofie, tedy představy o tom, jakou povahu politika má a jaké jednání vede ve veřejném prostoru k úspěšnému sebeprosazení. Ve svém nejvýznamnějším díle *Vladař* (1532) zastává Machiavelli názor, že panovník může v rámci pragmatické a obecně prospěšné politiky, vedoucí k efektivní správě státu, užít jakýchkoli prostředků, včetně těch manipulativních, jako je například lež. Rozbor Machiavelliho díla *Vladař* Richardem Christie a Florence Geisovou (1970) je dnes již klasickou prací na téma manipulace a manipulativita. Touto analýzou se budu podrobněji zabývat jednak v podkapitole osobnostně-psychologické perspektivy a jednak v „empirické“ části své práce. Samotný termín manipulace pochází původně z latinského slova *manus* - ruka a dále starofrancouzského *manipule* – hrst, sevřená ruka. V nám dobře známém tvaru *manipulace* se s ním můžeme poprvé setkat až v první polovině 18. století a to v původním, nemetaforickém smyslu jako se specifickou metodou dobývání rud. V metaforickém smyslu "ovládání osob" se termínu začalo užívat až od druhé poloviny 19. století (Online Etymology Dictionary). Ve své práci *Manipulace* upozorňuje na tento fakt Joel Rudinow (1978), který poukazuje na dvojí význam termínu manipulace, a to ve smyslu nemetaforickém a metaforickém. Jako nemetaforickou manipulaci v užším smyslu označuje zručnou obsluhu nějakého sofistického zařízení, která směřuje k vytyčenému cíli. To z podstaty věci

vyžaduje nejen určitou úroveň manuálních (nebo mentálních) dovedností, ale také záměr manipulujícího takto činit. Tato charakteristika je pak důležitá i pro metaforický smysl manipulace. Rudinow ji v sérii téměř matematicky přesných definic charakterizuje zejména několika hlavními činiteli: klamem, mířením na předpokládané slabosti manipulovaného nebo nátlakem, definovaným „negativními, nikoli však neodolatelnými pobídkami“ (s. 341). Takovou pobídku si můžeme představit například jako snahu ženy o intimní svedení svého partnera ve chvíli, kdy se chystá odejít za zábavou se svými přáteli.

Význam slova dominance pochází z původně latinského slova *dominari* – *vládnout* od *dominus* – *pán* (Online Etymology Dictionary). Na rozdíl od termínu manipulace nedošlo u termínu dominance k tak zásadnímu posunu ve významu, nicméně i tak je možné k dominanci přiřadit celou škálu definic, oč se vlastně jedná. Z množství teoretických koncepcí plyne, že můžeme s dominancí v závislosti na konkrétní perspektivě pracovat jako se společenskou strukturou, výsledkem sociální interakce, specifickým chováním nebo osobnostní vlastností. V těchto intencích, v rámci kterých budeme konstrukt dominance postupně analyzovat, jsou pro popsání tohoto konstruktu mimořádně relevantní především termíny jako je ovládání, ovlivňování nebo rozhodování. Vedle významové stránky nám v přesnějším vymezení konstrukt dominance působí nesnáze také záměna s dalšími konstrukty, jako je například již zmíněná moc. Dominancí a mocí se mimo jiné zabýval Michel Foucault (1982), který moc chápe jako hluboce vztahový fenomén, všudypřítomný v celé společnosti, kterou si bez moci ani nelze představit. Lze ji z funkčního hlediska interpretovat jako způsob jednání, prostřednictvím kterého jedni ovlivňují druhé tak, aby jednali podle jejich představ. Dominance je v jeho pojetí asymetrický vztah moci, v němž mají podřízené osoby malý prostor k manévrování, neboť je jejich svobodné jednání omezeno právě v důsledku moci jejich protějšků. Moc slouží k udržování dominance a je tak její integrální součástí. Foucaultovo pojetí dominance a moci, zaměřené na popis vztahů a uspořádání společnosti, je možné interpretovat skrze různé perspektivy. Vedle univerzální filosofické roviny je pro něj charakteristická také oblast sociologie a psychologie.

### 1.3 Sociologická perspektiva

Obsáhlou trojstrannou analýzu konstrukt manipulace vypracoval Teun A. Van Dijk (2006). Ten se ve své práci neomezuje pouze na popis samotné manipulace, ale vymezuje ji také vůči dominanci a moci, takže pokrývá oba námi studované konstrukty. Manipulaci popisuje ve třech odlišných rovinách: sociální, kognitivní a diskurzivní, jež se navzájem doplňují a tvoří tak ucelený a jak zdůrazňuje, neredukovatelný koncept. Ze sociálního hlediska manipulaci popisuje jako nelegitimní ovládnutí (domination), jež upevňuje sociální nerovnost; z kognitivního hlediska jako ovládnutí mysli, které zahrnuje znemožnění manipulovaným porozumět situaci; z diskurzivního hlediska jako formy ideologií 'kontaminované' promluvy. Na všech úrovních jeho analýzy ukazuje, že manipulace je odlišná od legitimní mentální kontroly, jako je přesvědčování, nebo poskytování informací. Manipulace je pro něj charakteristická zejména zneužitím moci, tedy ovládnutím. To znamená, že manipulace s sebou nese uplatnění nějaké podoby nelegitimního ovlivnění prostředky rozmluvy: manipulátor donutí ostatní uvěřit nebo konat věci, které jsou v zájmu manipulátora a proti nejlepšímu zájmu manipulovaných“ (Van Dijk, 2006, s. 360).

Z podobného úhlu pohledu přistupuje k pojmu manipulace Eemeren (2005), který uvádí rozlišení pojmu 'manipulovat' na: "(1) dovedně ovládat, obsluhovat, a (2) šikovně nebo vychytrale řídit nebo ovládat někoho nebo něco a to především takovým způsobem, kdy

někdo využívá svého vlivu nebo nečestných způsobů" (Oxford Advanced Learner Dictionary, van Eemeren, 2006). Vymezení pojmu manipulace dále záleží na širší definice. V širším pojetí lze za manipulativní označit veškerou komunikaci, neboť jejím vnitřním smyslem je nějak působit či ovlivnit chování ostatních (Rigotti, 2005). Takový popis je ovšem pro mnohé nedostatečný. Schulz a Sausure (2005) považují za významný aspekt manipulace asymetrický vztah mezi zúčastněnými. Další důležitou charakteristiku zmiňuje Blass (2005), podle níž je zásadní úmysl manipulovat – manipulace nemůže být náhodná. S tím úzce souvisí povaha tohoto záměru, který je nutně skrytý a často uniká pozornosti manipulovaného subjektu (Rigotti, 2005). Tato skrytá povaha takového jednání má pak za následek záměrné a zároveň skryté oklamání adresáta, a lze tak konstatovat, že manipulátor je vždy neupřímný a pokrytecký. Poslední a zcela zásadní vlastnost manipulativního jednání je zájem manipulátora sledovat především své cíle. Prostředky, kterých k tomu užívá, míří především na rozumový aparát manipulovaného. Při manipulaci jde dle Saussura (2005) o blokování adresátova racionálního uvažování. Z výše uvedených charakteristik tak vyvěrá přesnější vymezení: "diskurzivní manipulace je úmyslné klamání adresátů tím, že jsou přesvědčováni o něčem, co je v první řadě v někoho vlastním zájmu a to pomocí skrytého užití komunikačních prostředků, které nejsou obecně rozpoznávány kritickými standardy rozumu (critical standards of reasonableness)." (Eemeren, 2006)

Dominance je na druhé straně vzhledem ke své bytostně společenské povaze ze sociologického hlediska významným konstruktem. Mezi nejvýznamnější sociology, kteří se dominancí, respektive dominováním zabývali, patří Max Weber. Pojem dominování je u Webera součástí široké politické teorie společenského uspořádání, v němž hraje zásadní roli moc. Podle Webera je moc jednoduše schopnost přimět někoho, aby udělal něco proti své vůli. Dominování, které je v české literatuře obecně označováno pojmem panství (z něm. *Herrschaft*, angl. *Domination*), pak Weber chápe jako pravděpodobnost, se kterou budou příkazy autority uposlechnuty danou skupinou osob. Jak dále vysvětluje Sokol (2007), panství je složitý sociální jev, při němž dojde k nahromadění svěřené moci do jedné rukou. Weberovo klasické rozdělení popisuje tři typy takové koncentrace moci: (1) '*panství charismatické*', tedy vláda mimořádně schopného jedince, které má ovšem slabinu v nestálosti, neboť taková vláda často končí smrtí vladaře; (2) '*panství dědičné*' nebo "tradiční", které odstraňuje nevýhodu nestability charizmatického vůdcovství tím, že panství institucionalizuje dědictvím vlády, nicméně na druhou stranu negarantuje schopného vládce; (3) '*panství institucionální*', kde není určen vládce, ale jsou stanovena pravidla, jak se jím má někdo stát. Ve Weberově pojetí se tedy formuje konkrétní podoba panství ve chvíli, kdy nějaký subjekt dosáhne na pevné uchopení a uplatnění moci. Pokud panství přetrvá po výrazně dlouhou časovou periodu, ustavuje se v podobě relativně trvalé struktury společnosti. Dominanci můžeme v tomto případě interpretovat jako výsledek společenského uspořádání, při němž má jeden subjekt pravomoc rozhodovat a další subjekt povinnost se tomuto rozhodnutí podřídit. Weberova politická teorie dnes patří mezi klasická díla sociologie a dala by se rozepsat podstatně podrobněji. Z mého pohledu nám však výše uvedené myšlenky dostatečně osvětlují způsob, jakým lze ze sociologického hlediska doimanci chápat. Nás však v této práci více zajímají pohledy zaměřené více na jednotlivce a jejich interpersonální projevy.

Ze sociologického hlediska je tedy podstatný celospolečenský rozměr popisovaných jevů. Manipulaci popisují jako specifický způsob komunikace, charakteristický úmyslem někoho ovlivnit, využíváním vlivu nebo nečestných způsobů a vypočítavým ovládnutím racionálního uvažování manipulovaných. Dominance ze sociologického hlediska označuje stav mocenské



nerovnováhy mezi vládoucí a nevládoucí částí společnosti, přičemž nejde o konkrétní kvality toho, jak se samotné vládnutí provádí, ale o fakt jeho existence, případně jeho vlastností, jako je původ nebo stabilita. Je zřejmé, že se z tohoto hlediska se jedná o odlišné konstrukty jiného řádu.

## 1.4 Psychologická perspektiva

Psychologická perspektiva je jednou z nejdůležitějších a zároveň neplodnějších oblastí, ve kterých vznikají různé, často velmi relevantní konstrukty manipulace a dominance. Přínos psychologické perspektivy spočívá především ve studiu intrapsychických struktur a mechanismů, působících jako psychofyzická základna veškerých interpersonálních fenoménů. V rámci psychologické perspektivy jsou pro nás významné především osobnostně-psychologické a sociálně-psychologické teorie.

### 1.4.1 Osobnostně-psychologická perspektiva

Značně odlišný pohled na oba srovnávané konstrukty nám nabízí psychologie osobnosti. Osobnostní psychologové zkoumají manipulaci i dominanci ze zcela opačného pólu jako individuální psychické kvality jednotlivců skrze diskurz sice stabilních, ale relativně dynamických, osobnostních predispozic předurčujících, jakým způsobem bude jedinec vystupovat v interakci s ostatními.

Velký krok k poznání a pochopení manipulativních tendencí udělali Christie a Geis (1970). Ti rozvinuli Machiavelliho politické strategie do oblasti každodenního interpersonálního jednání, jež je charakteristické pro koncept osobnostního rysu, jež nazvali Machiavellismus. Jako hlavní motiv machiavellistické osobnosti označili touhu po moci, vedoucí k bezcitnému a manipulativnímu jednání. Tento chladnokrevný utilitarismus, jak jej označil Fehr (1992), je jako osobnostní rys charakteristický jednak interpersonální manipulací a jednak specifickými technikami klamání. Manipulátor efektivní v ovládnutí ostatních musí mít čtyři důležité charakteristiky:

(1) *relativně málo vcítění do mezilidských vztahů* - jednoduše aby člověk mohl s ostatními zacházet jako s věcmi a docílit toho, že udělají něco, co by sami nemuseli chtít, o nich takovým způsobem musí přemýšlet; čím více empatie, tím méně pravděpodobné budou manipulativní sklony;

(2) *relativní nezájem o tradiční morální zásady* – klamání, lhaní, nebo podvádění jsou obvykle chápány jako nemorální a je tedy důležité, jak nad tímto chováním přemýšlí manipulátor. Hlavním předpokladem je zde utilitární pohled na interakci;

(3) *nepřítomnost těžké psychopatologie* – manipulátor by měl o ostatních přemýšlet účelově a s chladnokrevnou racionalitou, aby mohl správně odhadovat situaci; neměl by však mít narušené vnímání reality, jako je tomu například u neurotiků nebo psychotiků;

(4) *nízká oddanost ideologii* – manipulátor se spíše soustředí na to, aby něčeho dosáhl v krátkodobém horizontu, nežli na splnění dlouhodobých ideologických cílů.

Christie, Geis, (1970) a Paulhus a Williams, (2002) doplnili Machiavellismus subklinickým, či „normálním“ narcismem (Raskin, Hall's, 1979) a subklinickou psychopatií (Hare, 1985; Lilienfeld & Andrews, 1996) a sestavili koncept Temné triády osobnostních proměnných, které jsou sice averzivní, nicméně stále v normách běžné sociální existence. V literatuře o poruchách osobnosti jsou pojmy klinický a subklinický často ve vzájemném kontrastu (Lebreton, Binning, Adorno, 2006). Paulhus a Williams pro temnou triádu volí terminologii,

podle které jsou klinické vzorky tvořeny jedinci pod klinickým nebo soudním dohledem a subklinické vzorky jsou odrazem širšího rozložení osobnostních proměnných v populaci, ač včetně extrémních případů. Zatímco konstrukt machiavellismu má čistě neklinickou etiologii, narcismus a psychopatie pocházejí původně z klinické literatury a praxe (Furnham & Crump, 2005) a jsou uváděny jako poruchy osobnosti v DSM-IV-TR. Tyto tři rysy osobnosti, tvořící koncept Temné triády, mají navzdory jejich různému původu několik společných znaků. Všechny tři mají v různé míře zlovlný charakter s tendencemi chování směřujících k sebepropagaci, emocionální oploštěnosti, falešnosti a agresivitě.“ (Paulhus and Williams, 2002). Podrobněji se k Temné triádě a především k Machiavelismu vrátím v empirické části své práce, kde rozebírám konkrétní nástroje k jeho měření.

Osobnostně psychologická perspektiva rošiřuje možnosti, jak interpretovat dominanci, o osobnostní dimenze. Tímto směrem se vydal jeden z nejvýznamnějších osobnostních psychologů Raymond Cattell, který navázal na analytickou práci Gordona Allporta a identifikoval šestnáct faktorů osobnosti, umožňujících získat základní přehled osobnostního profilu jednotlivce, jež nazval "pramennými rysy". Rys je možné popsat jako relativně stabilní predispozici k tomu jednat napříč různými kontexty stejným způsobem (Kassin, 2007). Cattellův faktor dominance, resp. submise, vyjadřuje na jedné straně tendenci uplatnit svou vůli vůči druhým a na druhé straně tendenci přizpůsobit se přáním druhých (Cattell, H.B., 1989; uvedeno v Russell, Karol 1994). Cattellův přístup podrobně rozebírám v empirické části své práce. Na definici dominance jako osobnostního konstrukt, který vyjadřuje individuální odlišnosti v tendenci dominovat poukazuje i Burgoon (1998). Jak dále uvádí, dominance jako osobnostní konstrukt zahrnuje konstelaci vlastností, jako je agresivita, ambicióznost, hádavost, asertivnost, chlubitost, sebevědomost nebo odhodlanost. Jeden z vůbec prvních autorů, který pojednával dominanci z psychologického úhlu pohledu, ji charakterizuje jako touhu ovládat okolní prostředí a ovlivňovat nebo rozhodovat o chování ostatních (Murray, 1938). Podle Gougha, Heilburna nebo Jacksona, kteří významně přispěli k výzkumu osobnosti sestavením osobnostních dotazníků CPI (California Personality Inventory) a PRF (Personality Research Form), je dominantní jedinec charakteristický úsilím o dosažení vůdčích rolí ve skupinách, jejichž je součástí. Burgoon (1998) dodává, že byť se dominance a submise identifikují skrze behaviorální a komunikační projevy, což ukazuje na mimořádný význam komunikace, psychologická perspektiva stále chápe dominanci spíše jako statický osobnostní rys, než jako proměnlivý stav závisející na vlastnostech interakce.

V osobnostně-psychologické perspektivě jsou konstrukty dominance i manipulace považovány za dimenze osobnosti, které jsou patrné na tendencích k určitému vystupování v interakci. Manipulativní osobnost je charakteristická zejména chladnokrevností a nemorálností, což se v interakci projevuje užíváním nečestných a bezohledných taktik, jak dosáhnout svého cíle. Dominantní osobnost je na druhou stranu ambiciózní a odhodlaná, s tendencemi k prosazování vlastní vůle a toužící po vůdčích rolích. I zde tedy dominance souvisí obecně s prosazováním vlastní vůle, zatímco manipulace míří na konkrétní způsoby, jakými je těchto cílů dosahováno.

#### 1.4.2 Sociálně-psychologická perspektiva

V polovině 20. století se zvedla vlna kritiky výzkumu sociálního chování včetně jeho jednotlivých parametrů z pohledu pouhých individuálních kvalit jedinců, pojímaných jako izolované subjekty. Stále častěji se objevovala upozornění na významný vliv situace i vztahu mezi aktéry, vliv sociálního učení a bandurův reciproční determinismus (Vágnerová, 2000). Od dimenzí osobnosti se skrze sociálněpsychologickou perspektivu dostáváme ke studiu samotné interakce, tedy konkrétního jednání.

Problematikou vztahu psychologie osobnosti a sociální psychologie se zabývá David Buss (1987), který popisuje teoretickou perspektivu spojující osobnostně-psychologický a sociálně-psychologický přístup. Dle jeho soudu je rozdíl mezi sociální psychologií a psychologií osobnosti spíše způsoben historickými odlišnostmi v paradigmatech, než ve fundamentální odlišnosti studovaného obsahu. Mnohé dispozice osobnosti zkoumané osobnostními psychology jsou svou podstatou sociálního charakteru. Paradigma osobnostního výzkumu spočívá na předpokladu, že lidské psychologické nastavení, jako například dispozice nebo náklonnosti, vykazují v průběhu času alespoň minimální stabilitu a konzistenci. Naproti tomu sociálněpsychologický výzkum se charakteristicky zaměřuje na vlastnosti, jež jsou v laboratorních podmínkách nebo v každodenní interakci snadněji manipulovatelné (Buss, 1987). Jako příklad Buss uvádí, že sebeúcta byla studována skrze paradigma studia osobnosti jako konzistentní, jednotlivce odlišující dimenze (Coopersmith, 1967) a v rámci sociálně-psychologického paradigmatu jako manipulovatelný psychologický stav (Aronson & Linder, 1965). V obou paradigmatech se v podstatě jedná hlavně o stabilitu, pravidelnost a zákonitost v lidském chování. Navrhuje proto tři klíčové mechanismy, prostřednictvím kterých jsou svou podstatou spojeny osobnostní a sociální procesy.

První mechanismus vztahů mezi jednotlivcem a prostředím nazývá *Selekce* a označuje jím způsob, kterým si jednotlivci vybírají, zda vstoupí do nějakého fyzického či inepersonálního prostředí, nebo se mu naopak vyhnou.

Druhý mechanismus vztahů mezi jednotlivcem a prostředím nazývá *Evokace* a definuje ji jako způsob, kterým jednotlivci neúmyslně vyvolávají předvídatelné reakce ostatních v jimi obývaném sociálním prostředí.

Třetí a pro nás nejdůležitější mechanismus vztahů mezi jednotlivcem a prostředím nazývá *Manipulace* a označuje jím veškeré úmyslné taktiky, kterými jedinci ovlivňují, formují, využívají nebo mění sociální prostředí, jež obývají (Buss a kol., 1987). Buss pojímá ve svém interakčním rámci mezi osobou a prostředím mechanismus manipulace skutečně ze široka: nemusí zahrnovat žádný zákeřný nebo zlomyslný záměr. Postihuje nespočet akcí, které mohou jednotlivci vykonat, aby ovlivnili okolní prostředí. Manipulace je v Bussově (1987) pojetí centrální proces sociální interakce. K samotným výzkumům, které měly existenci tohoto interakčního rámce prokázat, se vrátím v empirické části své práce. V té se také zaměřím na Bussem identifikované specifické manipulační taktiky a jejich spojitost s dimenzemi osobnosti.

Mezi teoretiky, kteří se zabývají manipulativním jednáním, se velkou měrou vyskytují psychiatři. Je tomu tak proto, že zatímco jako manipulativní je mnohdy označováno jednání lidí, kteří trpí různými duševními poruchami, samotný pojem manipulace je v psychiatrických kruzích jen málokdy jasně definovaný. Definice termínu manipulace se liší autor od autora a pohybují se od širších vymezení po definice úzce vymezené a rigorózní. Jednu z definic se širším záběrem představil Hamilton s kolektivem (1986), který tvrdí, že manipulace je „úmyslné ovlivňování nebo ovládání chování ostatních, poskytující někomu výhodu“. V tomto širokém pojetí lze za v nějakém smyslu manipulativní označit každé účelové jednání se záměrem ovlivnit okolí a dosáhnout tak na výhody z toho plynoucí. Striktnější popis manipulace nabízí Harvey St. Clair (1966), který říká, že manipulace je „psychosociální manévr, který užívá agresivitu, chytrost a klam k ovlivnění ostatních takovým způsobem, že uspokojí agresora. Měla by zahrnovat představu, že oběť má být neochotná, ba dokonce nepřející poskytnou uspokojení, a musí být nějakým způsobem vedena agresorem k aktivitě, jež má kýžený dopad“ (s. 248). Kligman a Culver (1992) na druhou stranu soudí, že pokus o vyjmenování všech nutných vlastností, tvořících koncept manipulace, je marná snaha,

a proto popisují menší soubor podstatných vlastností, které se vyskytují v nejširších souvislostech. Vycházejíce z elementárního dělení J. Rudinowa, rozlišují manipulaci v nmetaforickém a metaforickém smyslu. Protože se manipulátor snaží ovládat složitý systém, kterým lidská mysl bezesporu je, jsou základní charakteristiky manipulativního jednání jednak „záměr manipulovat“ a jednak „vědomosti a přesvědčení manipulátora ohledně systému, kterým chce manipulovat“ (Kligman a Culver, 1992, s. 181). První podmínkou manipulativní interakce je tedy způsob, jakým nad interakcí uvažuje iniciátor. Dále srovnávají manipulaci s jinými způsoby ovlivňování, jako je racionální přesvědčování nebo donucování. Manipulace se může s těmito způsoby částečně krýt, nicméně v jádru je každá z těchto metod ovlivňování paradigmaticky odlišná. Autoři tvrdí, že „pokus ovlivnit chování druhé osoby získá manipulativní charakter tehdy, když komunikativní postoj nebo přístup manipulátora ztratí přímočarou a otevřenou povahu“ (s. 186) a je tedy od přesvědčování, které je v jádru myšleno upřímně, nebo od donucování, které je naopak absolutně bezohledné, postojem odlišným. Pro každou z metod podávají důkaz o její platnosti. U rozumového přesvědčování citují filosofa Bernarda Gerta (1988), podle kterého nevede zaujetí (a z toho plynoucí možné ovlivnění) čestnou racionální rozpravou k porušení žádného morálního pravidla. Jedinec přesvědčený racionálními argumenty se rozhoduje dle vlastního svobodného úsudku a nese tak za svá rozhodnutí plnou odpovědnost. Donucení, jako je například hrozba hrubou fyzickou silou (agresí) doprovázená strachem ze smrti, na druhé straně vede ke zcela nedobrovolnému jednání, při kterém donucený jedinec nenese žádnou odpovědnost za své jednání. Jako další podstatnou charakteristiku manipulativní interakce uvádějí komunikaci se skrytým úmyslem oklamat manipulovaného. Ta sice nemusí být bezpodmínečně součástí manipulativní interakce, nicméně často její součástí je a tvoří její základní stavební kámen. Stačí ovšem, aby manipulátor zamlčel nějakou důležitou informaci, která by měla vliv na rozhodování manipulovaného, a interakce je rázem manipulativní. Poslední důležitou charakteristikou je záměr manipulátora „udržovat kontrolu nad interakcí i jejím konečným výsledkem“ (s. 192) a s tím související mocenská nerovnováha, tedy vnímání manipulovaného jako nerovného partnera v jednání.

Dominanci jsme si výše představili z hlediska psychologie osobnosti jako osobnostní rys či predispozici. Neméně důležité pojetí dominance ji chápe formu sociální interakce, která ústí v určitou sociální konfiguraci, při které jsou jedni aktéři "výše" a jiní "níže". Takové rozvrstvení společnosti do hierarchické struktury pak mohou doprovázet další negativní společenské jevy jako předsudky a útisk. Pro pochopení povahy tohoto celospolečenského fenoménu vyvinuli Sidanius a Pratto (Sidanius, 1993; Sidanius, Pratto, 1993) teorii sociální dominance, která odpovídá na otázku po původu skupinových konfliktů a nerovnosti ve společnosti. Problematika konfliktů různých skupin ve společnosti a jejich vzájemné nerovnosti je (nejen) v současnosti takřka všudypřítomný jev. Lze říci, že kde se vyskytují lidé, tam se zároveň vyskytuje nějaká forma sociální nerovnosti na skupinové bázi. Jsou to například různé etnické konflikty a otázky multikulturalismu, jako je problém rasismu v Severní Americe, náboženské konflikty nebo genderová nerovnost. Tato nerovnost je podporovaná ideologií, která slouží jako nástroj legitimizující diskriminaci. Ideologie může být na jedné straně pseudovědeckou teorií, jako je sociální darwinismus, stejně tak jako náboženstvím na straně druhé. Nerovnost lze zároveň institucionálně konzervovat za pomoci segregáčnických zákonů, náboženského práva nebo sociálních norem. Členové dominantní společenské skupiny disponují podle Sidaniuse "pozitivní sociální hodnotou", která jim poskytuje různé výhody jako materiální zdroje nebo politickou moc. Naopak podřízené skupiny trpí "negativní sociální hodnotou", jež může výrazně snižovat kvalitu života (omezený přístup ke zdrojům, špatná lékařská péče, celkové horší životní podmínky). Teorie sociální dominance předpokládá, že společnosti minimalizují

skupinové konflikty přijetím ideologie, která ztvrdzuje nadřazenost jedné skupiny nad jinou, přičemž klade důraz na porozumění vzniku a přetrvání sociální hierarchie. Podle teorie sociální dominance existují ve společnosti produkující ekonomické přebytky tři odlišné systémy diskriminace:

- (1) věkový systém (*age system*) - typický disproporční distribucí moci dospělým oproti dětem;
- (2) genderový systém (*gender system*), v němž mají muži disproporční sociální, politickou a vojenskou moc ve srovnání se ženami;
- (3) arbitrárně tvořený systém (*arbitrary-set system*), ve kterém mají různé skupiny, určené na základě arbitrárních hledisek, disproporčně odlišný přístup k pozitivní či negativní sociální hodnotě.

Stěžejním prvkem hierarchizace je pak přijetí legitimizujícího mýtu v podobě ideologie (Pratto, Sidanius, Levin, 2006). Přes poměrně značnou variabilitu napříč společnostmi se zdá, že skupinová hierarchická organizace je u člověka univerzální jev (Brown, 1991; Lenski, 1984; Tilly, 1998).

Vedle dominance na úrovni celých skupin se sociální psychologové věnují dominanci také na úrovni interakce jednotlivců. Dominance je v tomto ohledu pojímána jako proces, při němž dochází ke specifickým komunikačním aktům. Takto popisují dominanci Schmid-Mast a Hall (2004), podle nichž při tomto procesu dochází především k performaci vlastní míry dominance a ke správné interpretaci míry dominance partnera. V tomto pojetí jsou významné tyto komponenty dominance:

- "dominance jako osobnostní rys" – stálá neurofyziologická struktura;
- "připsaná dominance" – přijetí dominantní či submisivní role při experimentu;
- "získaná dominance" – dosažení vysokého postavení ve společnosti;
- "preference dominance" – přání jedince být v dominantní nebo submisivní roli;
- "pocit dominance" – za jak dominantního sám sebe jedinec během interakce považuje;
- "vnímaná dominance" – jak je jedinec hodnocen svým okolím.

Interakční aspekt osobnosti zohlednil ve svém modelu typologie osobnosti také Leary, jenž zavedl kruhové schéma interpersonálního chování, přičemž za nejvýraznější škálu považuje vedle afiliace - hostility právě škálu dominance – submise. Learyho přístup podrobně popisují v empirické části práce. Jako soubor získaných dovedností v oblasti komunikace a interpersonálních vztahů označuje dominanci i Liska (1988, 1992). Sociální dominanci, jak ji nazývá, rozděluje na „připsanou“, kterou určují fixní rysy jedince (např. pohlaví, sourozenecké pořadí) a „společenskou“, jež je získána prostřednictvím demonstrace adekvátních dovedností a volbou vhodné strategie dominantního chování v konkrétní situaci s konkrétním jedincem (Burgoon, 1998)

Zde si přiblížíme, podobně jako popisuje ve své práci Průšová (2010), konstrukty jako je moc nebo status, které mohou s dominancí kolidovat a působit tak nesnáze jak při teoretické, tak hlavně při empirické práci. Konstruktem moci se zabýval již Russel (1938), jenž zdůraznil její význam tvrzením, že je "fundamentálním konceptem ve společenských vědách stejným způsobem, jako je energie fundamentálním konceptem ve fyzice" (s. 10). Na provázanost moci a dominance upozorňuje Dunbar a Burgoon (2005), podle kterých jsou oba tyto konstrukty nedílnou součástí všech vztahů a především vztahů intimních. Lidé v intimním vztahu jsou často odkázáni při snaze "prosadit svou" na svého partnera a pokud jsou jejich

cíle konfliktní, může být užito moci prosazení záměru jednoho na úkor toho druhého. Navzdory množství existujících definic se mnozí autoři z různých oborů shodují na obecné definici moci jako na schopnosti dosáhnout zamýšlených efektů a konkrétně jako na dovednosti ovlivnit chování druhého člověka (Bachrach & Lawer, 1981; Berger, 1994; Burgoon a kol., 1998; Foa & Foa, 1974; French & Raven, 1959; Gray-Little & Burks; Henley, 1995; Olson, Cromwell, 1975; Rollins, Bahr, 1976; jak uvádí Dunbar a Burgoon 2005). Dunbar a Burgoon ovšem dodávají, že neprosazení vlastního záměru nutně nemusí znamenat bezmocnost dotyčného jedince. Moc, jako každá jiná schopnost, může a nemusí být v interakci využita a ani v případě jejího využití nemusí být využita úspěšně. Zatímco moc může být latentní (Komter, 1989), dominance musí být vždy manifestována. Burgoon a kol. (1998) definovali dominanci jako expresivní, vztahově založené komunikativní akty, kterými je uplatněna moc a dosaženo ovlivnění. Byť je moc s dominancí úzce provázaná, měli by být oba konstrukty považovány za samostatné (Burgoon & Dunbar, 2000; Burgoon & Dunbar, 2005; Burgoon, Johnson & Koch. 1998; Dunbar, 2004). Teorii, popisující vztah dominance a moci, představili Rollins a Bahr (1976) a následně zrevidovala Dunbar (2000, 2004). Dyadická teorie moci (DPT – dyadic power theory) vychází z bytostně vztahové povahy moci, kterou Dunbar považuje za integrální součást každého vztahu. Moc nám ukazuje, jaký vztah k sobě partneri mají a jakým způsobem se ve vztahu činí rozhodnutí. Dyadická teorie moci dále předpokládá, že vnímání sebe jako legitimní autority k děláni rozhodnutí a přístup k celé škále zdrojů zvyšuje u jedince vnímání vlastní moci ve srovnání s mocí, kterou má jeho partner. Toto vnímání vlastní moci zpětně zvyšuje pravděpodobnost užívání pokusů o kontrolu k získání dominance v interakci. Pokud je jedinec při těchto pokusech o ovládnutí interakce úspěšný, je více dominantní a tak má větší vliv na rozhodování (Burgoon & Dunbar, 2005). Tato teorie chápe vztah moci a dominance recipročně: míra moci pozitivně či negativně ovlivňuje úspěšnost jedince při pokusu ovlivnit rozhodnutí a být tak dominantní a případný úspěch zpětně ovlivňuje jeho vnímání vlastní moci a šance být dominantní i v budoucnosti.

Ve studiích zaměřených na popis samotné interakce vykazují konstrukty dominance a manipulace napříč výrazné rozdíly. Zatímco Buss nazývá manipulací v podstatě každou interakci, vedenou za účelem ovlivňování, studie psychiatrů, popisující manipulativní jednání, jej vymezují velmi konkrétně jako úmyslné ovlivňování za účelem dosažení vytyčeného cíle s užitím klamu nebo jiného nečestného jednání.

Ve studiích, zaměřených na popis dominance a manipulace v samotné interakci, jsou napříč konstrukty dominance a manipulace výrazné rozdíly. Zatímco Buss nazývá manipulací v podstatě každou interakci, vedenou za účelem ovlivňování někoho dalšího, někteří psychiatři, jako je např. Harvey St. Clair, vymezují manipulativní jednání velmi konkrétně jako úmyslné ovlivňování za účelem dosažení vytyčeného cíle, a to s užitím klamu nebo jiného nečestného jednání. Dominanci jako komunikační konstrukt popisuje Burgoon obecně jako komunikační proces, prostřednictvím kterého je uplatněna moc a dosaženo ovlivnění. Moc popisuje Dunbar jako schopnost ovlivnit partnera v interakci. Bussovo pojetí manipulace se zde poměrně výrazně podobá definici dominance Burgoon. V obou případech se jedná o interakci, pomocí které je dosahováno ovlivnění, nicméně je nutné podotknout, že Bussova interpretace je velmi široká a odlišná od většinového pojetí manipulace.

## **1.5 Evolučně - etologická perspektiva**

Humánní etologie se zabývá studiem vrozených a naučených složek chování člověka, a to především skrze evoluční diskurz. Dominanci lze v tomto diskurzu definovat jako kompetici o zdroje v rámci sociální skupiny (Darwin, 1859). Definice dominance z evolučního hlediska vychází z premisy, že zvyšování vlastní fitness je podmíněno získáváním zdrojů a přirozený

výběr by pak měl upřednostňovat ty behaviorální strategie, které vedou k přednostnímu získávání těchto zdrojů (Dawkins, 1989). Takovou behaviorální strategií může být dominance (Lindová a kol. 2012). Jak uvádí Lindová a kol., někteří autoři definují dominanci za pomoci pojmů jako je síla, sebevědomost, agónismus, hrozba a agrese (Carli a kol. 1995; Ridgeway 1984, Wiggins 1979). Naproti tomu další výzkumníci zdůrazňují, že dominanci určuje efektivita při získávání zdrojů v páru nebo sociální skupině, nehledě na prostředky k tomu užité (Hawley, 1999). Důležitou funkcí společenského chování je mimo jiné výměna různých druhů informací skrze různé komunikační kanály. Velká pozornost se při zkoumání lidského chování a komunikace věnuje neverbálních projevům. Vztahu dominance a konkrétního neverbálního chování se zabývá nemalé množství studií, z nichž níže uvedu ty pro nás relevantní. Gatica-Perez (2009) uvádí dva sociopsychologické mechanismy stěžejní pro konstrukt dominance a jeho neverbální projevy. Jsou to neverbální vodítka objevující se v interakci a schopnosti příjemců tyto signály správně interpretovat a pochopit. Dále rozvádí jednotlivé neverbální projevy typické pro dominanci. Tyto projevy jsou jednak zvukové, mezi něž patří délka promluvy (Schmid Mast, 2002), síla, výška a tempo hlasu (Tusing, Dillard, 2000), kontrola hlasitosti (Dunbar & Burgoon, 2005) přerušování ostatních v diskuzi (Smith-Lovin, 1989), a jednak projevy pohybové, které zahrnují pohyby těla, postoj a vzpřímenost, gesta, výrazy ve tváři a oční kontakt (Dunbar & Burgoon, 2005). Obecně lze říci, že dominantní lidé více mluví (Dunbar & Burgoon, 2005) a jsou aktivnější v gestikulaci (Dunbar & Burgoon, 2005). Vztahem dominance a neverbálního chování se zabývá také Lindová a kol., jež na základě dominance jako osobnostního rysu (Cattell a kol., 1992) a dominance interakční (Roger-Millar, Millar 1979; Dunbar, Burgoon 2005) zavádí pojem takzvané dominance v dlouhotrvajících vztazích, která je kombinací obou výše zmíněných. Všechny tyto tři dimenze dominance považuje za tak odlišné, že zjištění platná pro jednu z nich nelze bez dalšího testování aplikovat na zbylé dvě (Lindová a kol, 2012). Dle Frieze a McHugha (1992) rozlišuje na přímé a nepřímé strategie dominování v manželské verbální komunikaci a řešení konfliktů. Přímé strategie jsou (1) "hovoří o problému"; (2) "odkazuje na předchozí zkušenost nebo na to, co dělají ostatní v podobné situaci"; (3) "verbální a fyzický nátlak". Nepřímé strategie jsou (1) "milé a přátelské chování"; (2) "ignorování problému či předstírání shody" (3) "emoční vydírání, odepřední pohlavního styku a výhrůžky odchodem" (Frieze, McHugh 1992). Dále Lindová a kol. navrhuje čtyři různé strategie dominování, kterým odpovídají specifické neverbální projevy. Tyto neverbální projevy spočívají na dvou interpersonálních dimenzích osobnosti – prosocialitě a moci. "Strategie "vysoká míra moci - vysoká prosocialita" (respektovanost) je charakterizována dobrými společenskými dovednostmi, oblíbeností v kolektivu, respektem a obdivem ostatních, a zaměřením se na řešení problémů v kombinaci s ohledem na ostatní. Strategie "vysoká míra moci – nízká prosocialita" (nátlak) je charakterizována nátlakem a užitím síly, což je často následováno ústupem protistrany. Strategie "nízká moc - vysoká prosocialita" (citovost) je charakterizována velkou citlivostí, vyjadřováním náklonnosti a závislosti, při kterém protistrana oplácí projevy lásky a pocity závaznosti vedou k velkorysosti. Strategie "nízká moc – nízká prosocialita" (ignorace) je charakterizována negací, odmítáním a ignorací, při kterých protistrana reaguje rezignací a hledáním alternativních řešení" (Lindová a kol. 2012, s.7).

## 1. 6 Srovnání teoretických přístupů k dominanci a manipulaci

Uvedené perspektivy ke studiu obou konstruktů nám poskytují vhled do hlavních způsobů, jakými současná věda oba konstrukty pojímá a artikuluje. Porovnáme-li konstrukty ve filosofické perspektivě, lze dle uvedených autorů shrnout, že jde v obou případech o popis

sociálně-interakčního fenoménu, při kterém dochází k ovlivnění jedné strany stranou druhou. Zatímco pro manipulaci je v Rudinově pojetí stěžejní forma tohoto ovlivnění (nátlak a užití klamu), pro dominanci ve Foucaultově pojetí je charakteristická mocenská disbalance (omezení pole působnosti „mocí“ dalšího subjektu). Sociologické srovnání konstruktů nám více ukazuje rozdíl v základních charakterových rysech obou konstruktů. Zatímco van Dijk nebo Schulz a Sausure popisují manipulaci, byť z hlediska interakce celých skupin, jako specifickou formu interakce s množinou jasně definovaných kvalit, Weber na druhé straně popisuje dominanci jako velmi široký jev označující stav mocenské nerovnováhy a z ní plynoucích jevů při jisté hierarchické konstelaci společnosti. Psychologická koncepce osobnostních vlastností stojí na bázi psycho-fyziologické podmíněnosti a poskytuje tak zcela odlišný pohled na věc. Manipulace i dominance jsou v tomto pojetí osobnostní predispozice předurčující konkrétní způsoby, jakými bude jedinec v sociální interakci vystupovat a ovlivňovat své okolí. Zatímco osoba s dominantním rysem osobnosti se bude snažit ovládnout interakci jako takovou, osoba manipulativní, tak jak ji v konceptu machiavellistické osobnosti pojímají Christie a Geis, se bude snažit ovlivnit své okolí prostřednictvím blíže specifikovaných manipulativních taktik. Na sociálně psychologické úrovni popis opět inklinuje k popisu interakce a formulování specifických kvalit, které každé takové jednání má. V tomto ohledu lze shrnout, že manipulativní jednání musí být především úmyslné – manipulátor musí mít v hlavě nějakou představu, kterou se následně snaží vědomě realizovat. Druhá vlastnost manipulativního jednání je užití klamu, případně nějaké jiné formy nečestného jednání. Za pozornost zde stojí vymezení manipulace Kligmana a Kulvera od racionálního přesvědčování na jedné straně a donucování na straně druhé. Naproti tomu St. Clair například zahrnuje do své definice agresivitu, a tudíž i nátlak. Mezi odborníky nepanuje shoda ohledně klasifikace násilného jednání jako manipulace. Dominance se v sociopsychologickém diskurzu vymezuje jako různé projevy jedince, vedoucí (skrze užití moci, kterou lze chápat jako potenciál k uplatnění vlivu) k ovlivnění interakce dle představ dominantanta a prosazení jeho záměru. Manipulace je tedy v sociálněpsychologickém pojetí chápána jako forma interakce, která má jisté kvality a nastává za poměrně jasných okolností. Pozornost je však více věnována povaze samotného procesu, která ji tak odlišuje od jiných forem ovlivňování. Dominance je nopak zaměřena více na finální stav po skončení interakce. Jako dominantní lze zpětně označit až to vystupování, které vedlo k úspěšnému sebezprosazení dominantanta.



## 2. Srovnání konstruktů dominance a manipulace v empirických studiích

V empirické rovině byla ke zkoumání konstruktů dominance a manipulace vyvinuta řada nástrojů. V této části práce představuji hlavní směry ve výzkumu obou konstruktů a nástroje, kterých se v jednotlivých směrech nejčastěji užívá.

### 2.1 Popis jednotlivých škál a jejich interpretace

#### 2.1.1 Škály dominance

##### 2.1.1.1 Šestnáctifaktorový dotazník 16PF, 5. vydání

Šestnáctifaktorový dotazník 16PF je komplexní nástroj k posouzení osobnostních charakteristik a stanovení osobnostního profilu jednotlivce. Publikoval jej Raymond Cattell již v roce 1949 jako jeden z prvních nástrojů na měření normální osobnosti, který vznikl po dlouhá léta za pomoci důmyslné faktorové analýzy rysů stále vyššího řádu. Konečný počet tzv. zdrojových rysů se zastavil na šestnácti, jež jsou dle Cattella a jeho početné družiny analytiků "nutné a adekvátní pro pokrytí všech typů individuálních rozdílů v osobnosti [t.j. povrchových rysů], jež se vyskytují v běžné řeči a v psychologické literatuře. Neponechávají stranou žádný důležitý aspekt z celku osobnosti." (Tolman, Lemery, 1990 v Hunt, 2000). Dále bylo ze zdrojových rysů odvozeno pět globálních faktorových škál, které měří strukturu osobnosti na vyšší a abstraktnější úrovni. Šestnáctifaktorový dotazník 16PF byl od svého uvedení již čtyřikrát revidován (1956, 1962, 1967,-69, 1993). Jeho v současnosti již pátá generace z roku 1994 obsahuje 185 položek, u kterých respondent vybírá jednu ze tří možných odpovědí, přičemž prostřední odpověď b) je určena pro případ, že respondent nesouhlasí ani s a), ani s c) odpovědí. Páté vydání vychází z vydání čtvrtého a bylo vyhotoveno především z důvodu modernizace a zjednodušení jazyka a zvýšení korelací mezi položkami a škálami. Níže předkládám deset položek odpovídající faktoru E – dominanci z pátého vydání 16PF (Russell, Karol, 1994). Otázky v dotazníku nejsou řazeny po sobě a mají tak větší či menší rozestupy.

#### Tabulka č. 1: Položky škály dominance dotazníku 16PF

3. Když lidé dělají něco, co mi vadí, obvykle:
  - a) to nechám tak
  - b) ?
  - c) řeknu jim to
  
36. Rád řídím druhé lidi v situacích, kdy za něco zodpovídám:
  - a) ano
  - b) ?
  - c) ne
  
38. Lidé si o mně myslí, že raději:
  - a) spolupracuji s druhými
  - b) ?
  - c) se sám prosazuji

66. Obvykle lidem řeknu, co si myslím, když dělají něco nesprávně:
- a) ano
  - b) ?
  - c) ne
99. Dokážu být přísný a rázný v případě, že zdvořilost a laskavost neúčinkuje:
- a) ano
  - b) ?
  - c) ne
102. Kdybychom se ztratili ve městě a moji přátelé by nesouhlasili s mým návrhem, kudy je nejlépe jít:
- a) nenamítal bych a šel bych za nimi
  - b) ?
  - c) dal bych najevo, že považuji svůj návrh za nejlepší
130. Považuji za správné stěžovat si v restauraci na špatné služby nebo jídlo.
- a) ano
  - b) ?
  - c) ne
132. Když druzí nevidí věci tak jako já, obvykle je přesvědčím, aby změnilí svůj názor.
- a) ano
  - b) ?
  - c) ne
163. Když si všimnu, že někdo neuvažuje správným způsobem, obvykle:
- a) ho na to upozorním
  - b) ?
  - c) ponechám to bez povšimnutí
165. Rád soupeřím s druhými v tom, co dělám.
- a) ano
  - b) ?
  - c) ne

Jak uvádějí Russell a Karol (1994), dotazník 16 PF užívá standardizovaných desítkových (stenových) bipolárních skórovacích škál, přičemž stenové skóry se pohybují v rozsahu 1-10. Faktorová škála dominance je v dotazníku 16PF charakterizována na levé straně adjektivy: Submisivní, Kooperativní, Vyhýbající se konfliktům, a na pravé straně: Dominantní, Energický, Asertivní. Čím extrémnější je skór směrem k jednomu ze dvou faktorových pólů, tím pravděpodobnější je, že daný rys bude pozorovatelný v chování testovaného.

Cattell (1989) popisuje faktor E (Dominantní versus Submisivní) jako tendenci uplatnit svou vůli vůči druhým (Dominance) vs. přizpůsobit se přáním druhých (Submisivita). Narozdíl od prosté asertivnosti, která slouží k ochraně práv, tužeb a osobních hranic jednotlivce,

dominance slouží k podrobení si tužeb jiných svým vlastním tužbám (Cattell, H. B. 1989, s. 68-69). Vysoký skóre tak nevyklučuje možnost, že testovaný je spíše asertivní, nežli agresivní, nicméně většina těch, kteří dosahují vysoký skóre, má tendenci být energická, nahlas vyjadřovat své tužby a názory, dokonce i když k tomu není vyzvána a ctižádostivě dosahovat to, co chce. Lidem s vysokým skórem na škále E nedělá problém kritizovat druhé a snaží se ovládat chování druhých. Ačkoli může dominance do určité míry napomáhat zvládnutí sociální interakce, extrémní dominancí je možné si znepřátelit lidi, kteří se nechtějí podřídit (Russell, Karol, 1994).

Naopak ti, kdo dosáhnou nízkého skóru, mají tendenci vyhýbat se konfliktům tak, že se přizpůsobí přáním druhých. Jsou svolní a jsou ochotni upřednostnit touhy a city ostatních na úkor svých vlastních. Extrémní submisivnost může způsobit ztrátu sympatií u těch, jež očekávají energičtější nebo aktivnější přístup.

Ženy mají u faktoru Dominance obecně tendenci skórovat o něco níže, než muži, což lze interpretovat tak, že ženy jsou submisivnější. Pro faktor Dominance platí, že distribuce skóre je znatelně odlišná pro muže a ženy, a jsou tak pro tento faktor vytvořeny zvlášť normy pro muže a pro ženy.

Dle obsahu položek a typických odpovědí respondentů Russell a Karol (1994) shrnují, že jedinci, kteří dosahují vysokého skóru a jsou tedy dle Cattella dominantní, říkají, že se cítí příjemně, když řídí druhé lidi, že dokážou být přísní a rázní v případě, kdy zdvořilost a laskavost neúčinkuje, a že pokud si všimnou, že někdo uvažuje nesprávným způsobem, obvykle ho na to upozorní. Naopak jedinci, kteří skórují nízko a jsou tedy dle Cattella (1970) submisivní, říkají, že mají spíše tendenci být kooperativní než asertivní a že pokud by se ztratili ve městě a nesouhlasili by se svými přáteli v tom, kterou cestou jít, nenamítali by a šli by za nimi, a že když lidé dělají něco, co jim vadí, obvykle jim na to nic neřeknou.

V rámci modelu šestnácti faktorů bylo na základě interkorelací odhaleno pět globálních škál. Škála dominance nejvýrazněji přispívá ke globálnímu faktoru Nezávislosti. K té dále přispívají škály Sociální smělosti, Ostražitosti a Otevřenosti ke změnám. Z tohoto propojení plyne, že "ten, kdo je nezávislý, má silnou potřebu rozhodovat sám o sobě a snaží se ovlivňovat druhé. K nezávislému postavení přispívá prvek dominance a touha prosadit se" (Russell, Karol, 1994, s. 57)

Konstruktovou validitu faktoru E z Cattellova dotazníku 16PF podporují pozitivní korelace se škálami dominance z dalších psychometrických nástrojů. Russell a Karol (1994) uvádějí, že faktor E pozitivně koreluje se škálami dominance a agrese dotazníku PRF (Personality Research Form), se škálou dominance dotazníku CPI (California Personality Inventory) a škálou asertivity dotazníku NEO (The Revised NEO Personality Inventory)

#### 2.1.1.2 Personality Research Form (PRF), California Personality Inventory (CPI) a International Personality Item Pool (IPIP)

Další nástroj, sestavený za účelem měření osobnostních charakteristik, je dotazník PRF (Personality Research Form; Jackson, 1965). V dotazníku PRF je dominance jednou z dvaceti dvou škál a jedinec, který skóruje vysoko, se podle Jacksona snaží kontrolovat své prostředí a ovlivnit nebo řídit jedince ve svém okolí. Dále dominanty popisuje jako rázné, rozhodné, autoritativní a panovačné. Škálu dominance obsahuje i dotazník CPI (California Personality Inventory; Gough, 1987), který je zaměřen na zkoumání běžného interpersonálního chování. V dotazníku CPI je dominance jednou ze dvaceti škál. Jedinec, který dosáhne vysokého skóru je sebejistý, asertivní, dominantní a zaměřený na plnění úloh, zatímco jedinec, který skóruje

nízko, je nenápadný a nerozhodný. Oba tyto nástroje jsou však komerční a jejich užívání je podmíněno nákupem licence, proto nemohu uvést jednotlivé položky škál dominance.

Škálu dominance ovšem obsahuje i dotazník IPIP (International Personality Item Pool), který navrhl a sestavil osobnostní psycholog Lewis Goldberg (1999) jako volně dostupnou alternativu ke komerčním nástrojům. Jednotlivé škály dotazníku IPIP jsou navrženy tak, aby měřily různé psychologické konstrukty, jež jsou podobné konstruktům v nejznámějších a nejrozšířenějších dotaznících osobnostně-psychologického formátu (MMPI, CPI, 16PF, NEO-PI). S pomocí dotazníku IPIP můžeme získat základní informace o škále dominance [Do] dotazníku CPI. Škála dominance dotazníku IPIP, jež je k nahlédnutí v tabulce č. 2, odpovídá v dotazníku CPI škále Narcismu [Nar]. Má celkem jedenáct položek v podobě výroků, u nichž má respondent vyjádřit míru souhlasu na sedmistupňové Lickertově škále (1 - rozhodně ano až 7 - rozhodně ne).

#### **Tabulka č. 2: Položky škály dominance osobnostního dotazníku IPIP**

Snažím se být úspěšnější než ostatní

Snažím se překonat ostatní

Neváhám ostatní opravovat

Vnucuji ostatním svou vůli

Požaduji od ostatních vysvětlení jejich chování

Chci mít kontrolu nad konverzací

Nebojím se kritizovat ostatní

Často napadám názory ostatních

Určuji ostatním pravidla

Vyvíjím na ostatní nátlak

Nesnáším vypadat ctižádostivě

Odlišnost mezi konstrukty dominance v nástrojích IPIP a CPI vysvětluje autor dotazníku CPI Harrison G. Gough (2005). Jak uvádí ve své práci Goldberg a kol. (2006), Gough porovnal škálu dominance [Do] dotazníku CPI (Gough, Bradley, 1996) se škálou dominance dotazníku IPIP, přičemž upozornil na existenci minimálně dvou dispozic k dominanci, a to jednak dispozice pramenící z motivu k sebezveličování, a jednak z prosociálního úsilí, které směřuje ke konstruktivním a na shodě založeným cílům. Škála [Do] CPI směřuje výhradně k prosociálním motivům a chování, a naopak se maximálně snaží vyhnout motivu sebezveličování. Pro příklad uvádí otázku sytící škálu dominance [Do] CPI: "Když komunita učiní rozhodnutí, je na každém členovi, aby se jej snažil uskutečnit, třebaže byl proti tomuto rozhodnutí." Otázky ze škály dominance dotazníku IPIP však míří spíše na sebezveličování: "Snažím se být úspěšnější než ostatní." Škále dominance [Do] dotazníku CPI naopak v dotazníku IPIP odpovídá desetipoložková škála asertivity (tabulka č. 3).

#### **Tabulka č. 3: Položky škály asertivity dotazníku IPIP**

Snadno se vyjadřuji.

Snažím se vést ostatní.

Automativky přebírám iniciativu.

Vím, jak přesvědčit ostatní.

Jsem první, kdo jedná.

Přebírám kontrolu nad situacemi a činnostmi.

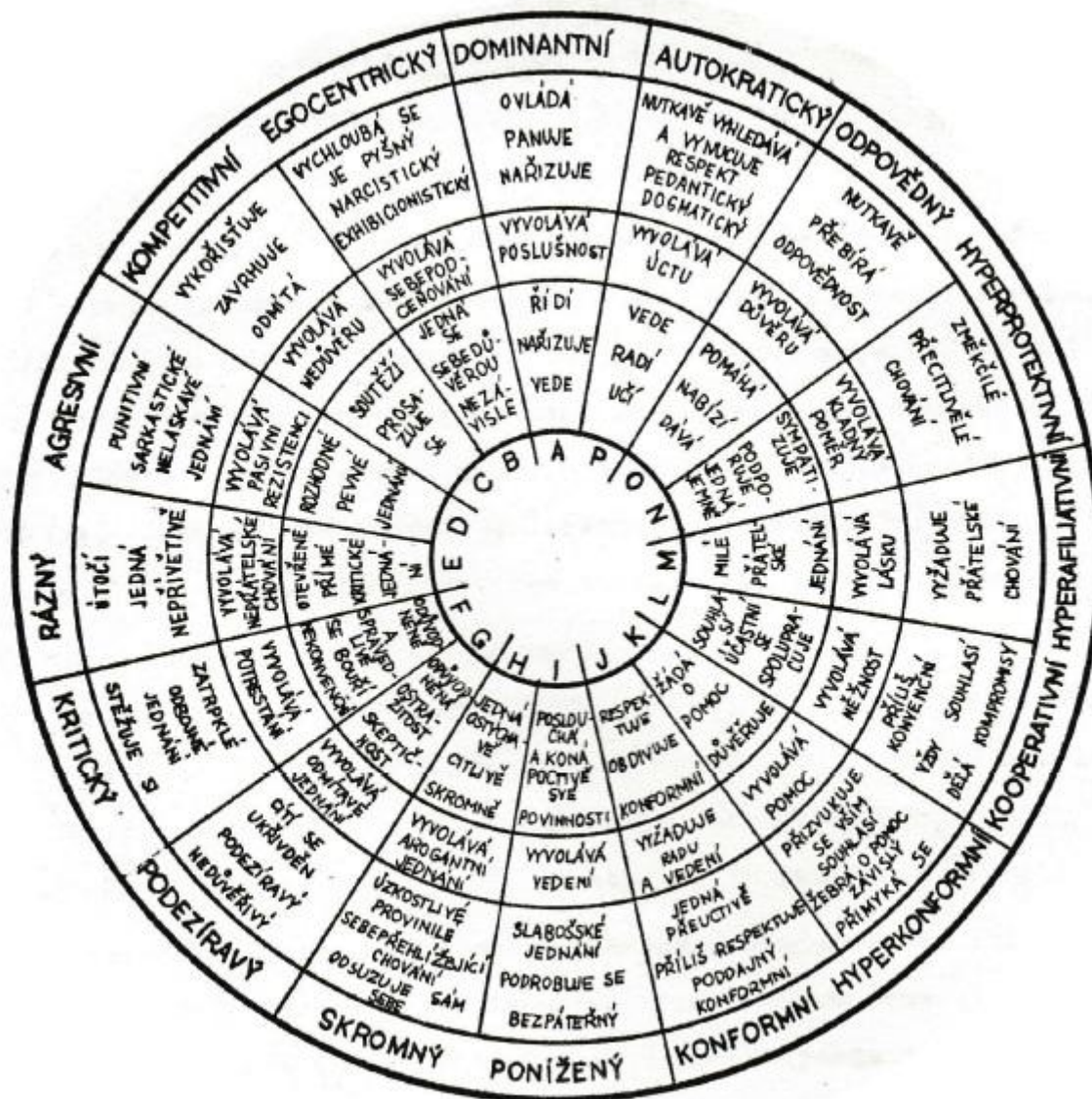
Čekám, až se ostatní ujmou vedení.  
Nechám ostatní činit rozhodnutí.  
Nejsem příliš motivovaný k úspěchu.  
Nedokážu přijít s novými nápady

Na uvedených škálách dotazníku IPIP lze pozorovat výše popsany rozdíl v pojetí dominance. Na položkách škály asertivity dotazníku IPIP je skutečně patrný jejich prosociální charakter, zatímco na položkách škály dominance spíše prvky sebeprosazení bez ohledu na okolí. Byť spolu obě škály dominance dotazníku CPI a IPIP velmi korelují, stojí za každou odlišný psychologický konstrukt dominance a zároveň i odlišná interpretace interpersonálních projevů. Je možné usoudit, že jedinec skórující vysoko na škále dominance CPI bude různými způsoby prosazovat zájmy společnosti, jež budou nadřazeny jeho osobním cílům a motivům, kdežto jedinec skórující vysoko na škále dominance IPIP bude prosazovat především sebe, své cíle a své motivy, a to skrze chování, jež může mít v krajních případech až antisociální parametry.

### 2.1.1.3 Kruhové schéma a dotazník interpersonální diagnózy ICL

Dotazník interpersonální diagnózy ICL (Interpersonal Check List) sestavili původně LaForge a Suczek. Tato metoda se ukázala jako nejlepší pro měření interpersonálního chování a interpersonální diagnostiku osobnosti v Learyho pojetí, který tuto metodu modifikoval a dále rozpracoval. Learyho práce o typologii osobnosti odráží posun zaměření pozornosti v psychologii od izolovaného jedince k jedinci v interpersonálním vztahu; tento posun se odehrál začátkem druhé poloviny dvacátého století. Ovlivněn mimo jiné Sullivanovou prací o mezilidských vztazích, zakládá svou teorii na předpokladu, že sociální chování není zcela náhodné a je možné ho predikovat. "Interpersonální chování, považované za jeden z nejdůležitějších aspektů osobnosti, je obvykle definováno jako chování, jež je pozorovatelné, vědomě či symbolicky ve vztahu k jinému reálnému, modálnímu či představovanému jedinci" (Leary, LaForge, Suczek, 1976, s.5). Stěžejním pojmem je multidimenzionální povaha osobnosti, které je v rámci Learyho teorie rozuměno jako "mnohaúrovňového pletivu pozorovatelných, vědomých či skrytých interpersonálních projevů jedince, které jsou zaměřeny na redukci úzkosti." (s.7) Každý jedinec se při svých interpersonálních aktivitách snaží vyvarovat stavů úzkosti, případně si vytvořit a udržet pocit sebeúcty. Leary (1957) rozlišuje interpersonální chování na kruhovém modelu kolem dvou ortogonálních dimenzí: dominance-submise, hostilita-afiliace; případně obecněji: pozitivní-negativní, aktivní-pasivní. Dotazník ICL tvoří 128 adjektivních charakteristik interpersonálního chování. Každé z 16 dimenzí pak odpovídá osm otázek. Respondent odpovídá na otázky buď vyjádřením souhlasu nebo nesouhlasu s jejich platností a to u sebe, nebo případně u svých rodinných příslušníků. Na obrázku č. 1 je vyobrazena klasifikace interpersonálního chování a v tabulkách č.4 a č. 5 jsou vypsány položky odpovídající dimenzím dominance a submisivity.

Obrázek č. 1: Klasifikace interpersonálního chování



Tabulka č. 4: Položky subškály dominance ICL

2. Dovede na lidi působit
18. Schopný řídit činnost ostatních
34. Ostatní přijímají jeho vedení
50. Rád přejímá odpovědnost
66. Rád poručí
82. Usiluje často o to, aby byl vedoucím
98. Chce ovládat ostatní
114. Neustále se snaží ovlivňovat ostatní

**Tabulka č. 5: Položky subškály submise ICL**

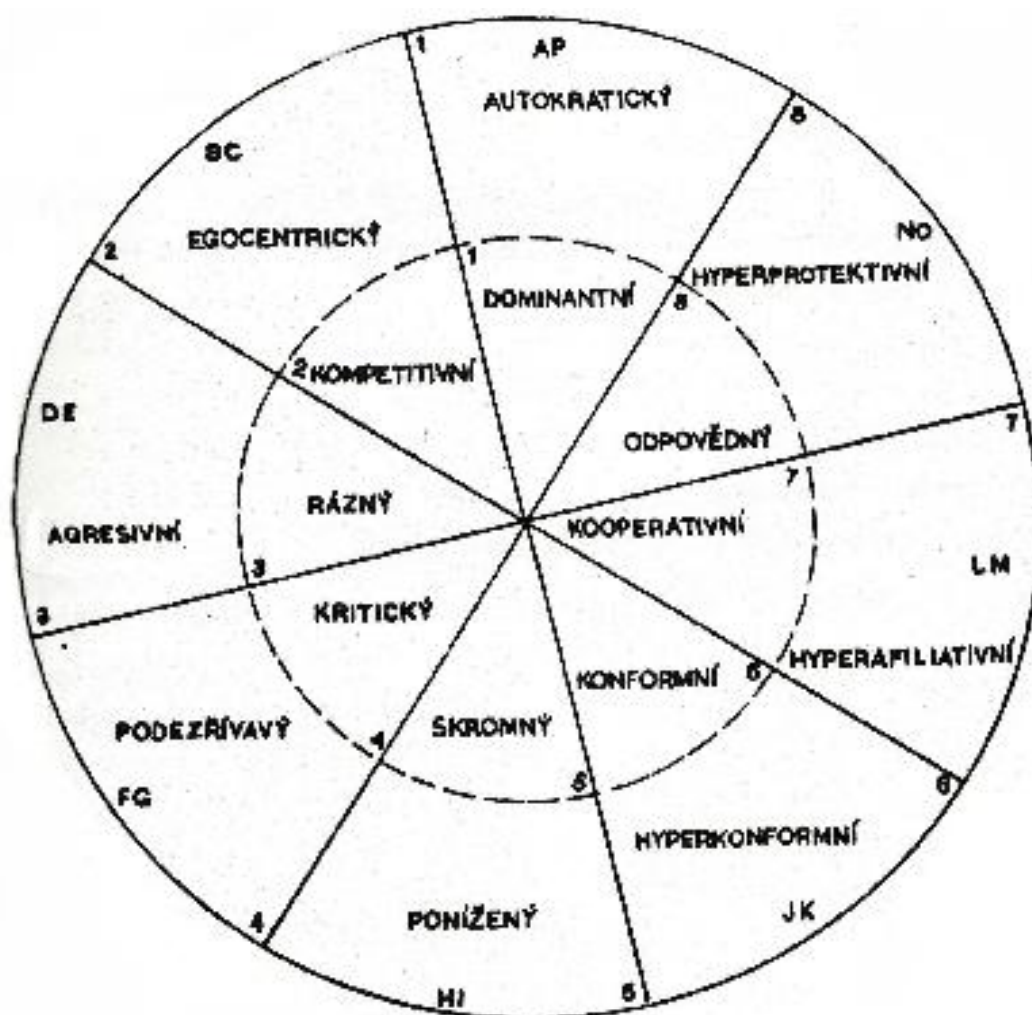
- 10. Umí se podřídit
- 26. Skromný
- 42. Většinou se přizpůsobí
- 58. Snaží se nevybočit z mezí
- 74. Obvykle ustoupí
- 90. Pasivní a neprůbojný
- 106. Příliš povolný
- 122. Nekriticky se podřizuje

V Learyho pojetí multidimenzionální povahy osobnosti je chování jedince ovlivňováno složitou, mnohdy konfliktní soustavou zjevných i skrytých motivů. Interpersonální chování, jež odráží tuto složitou strukturu osobnosti, se vyjadřuje a zároveň analyzuje na pěti úrovních:

- I. pozorovatelné chování;
- II. vědomé chování;
- III. psychické soukromí;
- IV. úroveň nevyjádřeného;
- V. úroveň hodnot.

Každá z úrovní s sebou nese i specifický sběr dat. ICL slouží ke sběru dat první a druhé úrovně. Pro jednodušší zpracování dat jsou vždy dva typy interpersonálního chování sloučeny do jednoho oktantu, přičemž každý oktant má výraz pro adaptivní a extrémní chování (Leary, LaFerge, Suczek, 1976). Zjednodušené schéma je vyobrazeno na následující stránce.

Obrázek č.2: Schématická ilustrace interpersonální diagnózy



V oktantu AP (moc a síla) je tedy adaptivní chování dominance a extrémní chování autokracie. Na druhé straně v oktantu HI (submise) je adaptivní skromnost a extrémní poníženost. Autokratická osobnost, odpovídající oktantu AP, je charakteristická u jedinců, jež "se vyrovnávají s úzkostí tím, že produkují chování sycené mocí, silou a ambicemi. Jejich interpersonální projevy jsou poznamenány kompulsivní dominancí." (Leary, LaFerge, Suczek, 1976, s.18).

Adaptivní forma chování AP oktantu je typická energickým kompetentním chováním a autoritou, danou schopnostmi jedince. Autokratická orientace se v neadaptivnější a konstruktivní podobě projevuje didaktickou činností. Extrémní forma je naopak charakteristická autokratickým, diktátorským a pedantským chováním. Jedinec se kompulsivně snaží o organizování a kontrolu životů ostatních. Na jeho aktivitách je patrná hyperaktivita a manické projevy. Takovému jedinci způsobuje úzkost pocit slabosti, nejistoty a neinformovanosti. Jednání tohoto typu má zajistit obdiv a poslušnost ostatních, což pomáhá zachovat si sebeúctu a pocit bezpečnosti. Na chování odpovídající oktantu AP ragují ostatní chováním typu IJ, tedy konformním obdivem. Takový je i ideální protějšek. Jedinci odpovídající kategorii AP mají sklon se úzce identifikovat se svými rodiči i partnery a zároveň mají sklon chybně interpretovat chování ostatních: své protějšky vnímají jako slabé osobnosti a mají tendenci je podceňovat.



Pro druhý pól - submisi, která odpovídá oktantu HI, je charakteristické interpersonální chování jako skromnost, slabost až sebeponížení. Adaptivní forma chování HI oktantu je typická manifestovanou skromností, plachostí, nepředstíranou citovou rezervovaností a schopností se podřídit. V maladaptivním extrému je pro chování typická kompulsivní slabost, hypersubmisivita a manifestovaná inferiorita. Jedinec je pasivně podřízený svému protějšku. Stejně jako v ostatních případech v rámci Learyho typologie osobnosti, i mechanismy chování a sebe prezentace jako plaché, skromné, slabé, neškodné a inferiorní osoby oktantu HI, slouží k vytvoření pocitu bezpečí a odvrácení úzkostných stavů. Jedinci charakterističtí mechanismy chování oktantu HI iniciují u ostatních chování typu BC a DE, tedy punitivní, arogantně nadřazené reakce. Jedinci HI se typicky chovají tiše, loajálně, a přitom nesociálně. V mírné formě je lze charakterizovat skromnou rezervovaností; v intenzivní formě jako úplné podřízení se.

Z podobného modelu jako ICL vychází i dotazník IAS (*Interpersonal Adjective Scales*), který slouží ke stanovení pozice v interpersonálním kruhovém modelu, reprezentující daný interpersonální prostor (interpersonálních potřeb, hodnot, problémů, rysů atd.). Model interpersonálního kruhového prostoru poprvé užil Wiggins (1979), jehož dílo se v mnohém podobá pracím dalších autorů, jako je Bakan (1966), jenž identifikoval základní modality lidské existence, tzv. "Agency" (uspět, být lepší než druzí) a "Communion" (vycházet, rozumět si s ostatními), nebo výše popsané typologii Learyho. Jak popisuje Gurtman (2009), interpersonální kruhový model je rozdělen dvěma základními osami:

- (1) vertikální osou, jejíž póly tvoří Dominance a Submise (Agency) a
- (2) horizontální osou, jejíž póly tvoří Hostilita a Přátelskost (Communion).

Dotazník IAS obsahuje šestnáct škál a má 128 položek, u kterých respondenti hodnotí na devítistupňové škále, jak je pro ně každé adjektivum charakteristické nebo naopak. Bohužel i dotazník IAS a s ním související materiály jsou komerční a dostupné jen po zakoupení licence.

#### 2.1.1.4 FIRO-B (Fundamental Interpersonal Relations Orientation)

Dotazník FIRO-B vychází z teorie interpersonálních vztahů navržené Williamem C. Schutzem (1955, 1958, 1966), která spočívá na předpokladu, že každý jedinec má "charakteristický způsob sociální orientace vůči ostatním, a že především tato orientace určuje jeho interpersonální chování" (Schutz, 1976, s.1). Tento předpoklad stojí na několika postulátech, z nichž centrální význam má postulát interpersonálních potřeb, podle kterého má každý jedinec tři interpersonální potřeby: inkulsi, kontrolu a afekci. Tyto tři potřeby umožňují predikci a vysvětlení interpersonálních jevů. Interpersonální chování je dle Schutze (1976) podobné tomu chování, se kterým se jedinec setkal ve svém dětství, a to především u rodičů. Dětství je zároveň kritické období, v němž se vyvíjejí potřeby a vzniká sociální orientace. První potřeba – inkulsi, je potřeba "vytvořit si a udržet si uspokojivé vztahy s ohledem na asociaci a interakci s ostatními" (Schutz, 1976, s.4). Druhá potřeba v oblasti afektivní je definována jako "potřeba vytvořit a udržet si uspokojivé vztahy k ostatním s ohledem na lásku a emocionální vztahy" (Schutz, 1976, s.6). Pro nás je zde zásadní především třetí interpersonální potřeba kontroly, která je definována jako "potřeba vytvořit a udržet si uspokojivé vztahy k lidem s ohledem na kontrolu a moc" (Schutz, 1976, s.5). Schutz popisuje interpersonální vztahy ve dvou směrech. U potřeby kontroly je ve směru od jedince k ostatním charakterizuje v rozpětí od "vždy kontroluje chování ostatních lidí" až po "nikdy nekontroluje chování ostatních", a v opačném směru od ostatních k jedinci v rozpětí od "vždy kontrolován" po "nikdy nekontrolován". Na základě stanovení této orientace je možné určit

kompatibilitu, kterou Schutz (1976) definuje jako vlastnost "vztahu mezi dvěma nebo více jedinci, mezi jedincem a rolí nebo mezi jedincem a úkolovou situací, která vede k vzájemnému uspokojení interpersonálních potřeb a jejich harmonické koexistenci." (s.21). Inventář FIRO-B se skládá z šesti škál, z nichž má každá 9 položek. V tabulkách č. 6 a č. 7 jsou vypsány položky pro škálu Ce – vyjadřované kontroly a Cw – vyžadované kontroly.

**Tabulka č. 6: Škála Ce - kontrola vyjadřovaná**

1. Ve společnosti ostatních se snažím být v čele (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
2. Ve společnosti ostatních se snažím řídit běh věcí (týká se: většiny lidí / mnoha lidí / některých lidí / několika lidí / jednoho, dvou lidí / nikoho)
3. Snažím se, aby ostatní dělali věci, které já chci (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
4. Snažím se silně ovlivnit činnost druhých (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
5. Snažím se silně ovlivňovat činnost druhých (týká se: většiny lidí / mnoha lidí / některých lidí / několika lidí / jednoho, dvou lidí / nikoho)
6. Snažím se, aby ostatní dělali věci tak, jak já chci (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
7. Snažím se, aby ostatní dělali věci tak, jak já chci (týká se: většiny lidí / mnoha lidí / některých lidí / několika lidí / jednoho, dvou lidí / nikoho)
8. Ve společnosti ostatních řídím běh věcí (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
9. Ve společnosti ostatních se snažím řídit běh věcí (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)

**Tabulka č. 7: Škála Cw -kontrola vyžadovaná**

1. Nechávám ostatní rozhodovat o tom, co se bude dělat (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
2. Nechávám ostatní rozhodovat o tom, co se bude dělat (týká se: většiny lidí / mnoha lidí / některých lidí / několika lidí / jednoho, dvou lidí / nikoho)
3. Nechávám ostatní, aby řídili běh věcí (týká se: většiny lidí / mnoha lidí / některých lidí / několika lidí / jednoho, dvou lidí / nikoho)
4. Připouštím, aby ostatní silně ovlivňovali moji činnost (týká se: většiny lidí / mnoha lidí / některých lidí / několika lidí / jednoho, dvou lidí / nikoho)
5. Připouštím, aby ostatní silně ovlivňovali moji činnost (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
6. Dovoluji druhým, aby rozhodovali o tom, co dělám (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
7. Nechávám se snadno vést ostatními (obvykle / často / někdy / příležitostně / málokdy / nikdy)
8. Dovoluji ostatním, aby rozhodovali o tom, co dělám (týká se: většiny lidí / mnoha lidí / některých lidí / několika lidí / jednoho, dvou lidí / nikoho)
9. Nechávám se snadno vést ostatními (týká se: většiny lidí / mnoha lidí / některých lidí / několika lidí / jednoho, dvou lidí / nikoho)

Nízký skór na škále Ce znamená, že osoba se vyhýbá rozhodování a přebírání zodpovědnosti; vysoký skór na škále Ce naznačuje, že jedinec se snaží přebírat odpovědnost spojenou s vůdčí rolí; nízký skór na škále Cw naznačuje, že osoba si nepřeje být kontrolována; vysoký skór na škále Cw odráží potřebu závislosti a váhavost při rozhodování.

Schutz (1958, 1966) dále rozlišuje v každé oblasti několik typů chování, které odpovídají stupni uspokojení potřeb v dětství. Tyto typy interpersonálního chování chápe jako adaptivní mechanismy a rozlišuje mezi typem deficientním (osoba se nesnaží přímo uspokojit svou potřebu, typem excesivním (osoba se nepřetržitě snaží uspokojit svou potřebu) a typem ideálním (osoba své potřeby uspokojuje průběžně).

V oblasti kontroly popisuje v závislosti na výše uvedených typech osoby abdikratické, autokratické a demokratické. Abdikratické osoby (nízký skór na škále Ce a vysoký skór na škále Cw) mají sklon k submisi, vzdávání se vlivu a odpovědnosti v interpersonálním chování. Abdikraté vědomě usilují o to, aby je ostatní zbavili závazků a nemuseli tak ovlivňovat ostatní, třebaže by to bylo vhodné. Cítí se být neschopní odpovědného chování a vnímají se jako nekompetentní, nezodpovědní a dokonce i hlopupí. Hostilitu vyjadřují pasivní resistencí, neboť otevřený odpor je pro abdikrata nebezpečný. Autokratické osoby (vysoký skór na škále Ce a nízký skór na škále Cw) mají tendence k dominantnímu interpersonálnímu chování. Snaží se ovládat ostatní a silně preferují hierarchický systém, ve kterém okupují vrcholné pozice. Dynamika postojů je obdobná jako u abdikratů - autokraté se bojí vlastní neschopnosti a tak využívají každé příležitosti k potlačení tohoto pocitu. Posledním typem jsou osoby demokratické (skór kolem středu na obou škálách), které mají v oblasti kontroly úspěšně vyřešené vztahy k ostatním a cítí se dobře jak při přijímání, tak i při vydávání rozkazů. Považují se za schopné a odpovědné osoby. Jedinci nepřijímající kontrolu či vliv v žádné podobě mají patologické rysy a vyvíjejí se v psychopatickou osobu (Schutz, 1976).

Srovnání s Cattellovým dotazníkem 16 PF ukazuje pozitivní korelaci faktoru E se škálou Ce a negativní korelaci se škálou Cw. Schutz (1976, s 29) dále uvádí, že se škálou Cw významně záporně koreluje faktor C (Emocionální stability) charakteristický nestálostí a neschopností se rozhodovat, což v interpersonálním styku může odpovídat potřebě být řízen.

#### 2.1.1.5 Rysový dotazník (Attribute-based instrument) a behaviorální dotazník (Behavior-based instrument)

Burgoon (1998) klade důraz na interpersonální rozměr dominance. Podstata interpretace dominance stojí na předpokladu, že se jedná o multidimenzionální, bytostně vztahový fenomén, který je manifestován skrze komunikační akty, tedy různé verbální i neverbální chování. Interpersonální dominanci, jež ovlivňují také vztahové a situační faktory, je třeba zkoumat nástroji, které postihnou celou její šíři. Sestavila proto dva nástroje, jeden založený na rysech, druhý založený na chování, které budou oba relevantní pro interpersonální střety a budou se navzájem doplňovat. V prvním, rysovém nástroji, byl sestaven stovceti položkový seznam adjektiv, ze kterého měli respondenti vybrat ta adjektiva, která odpovídají dominantním a submisivním typům. Burgoon následně identifikovala 41 vlastností, 31 asociovaných s dominancí a 10 adjektiv asociovaných se submisí (viz tabulka č. 8).

**Tabulka č. 8: Položky odpovídající dominantním a submisivním typům v rysovém dotazníku**

Risy submise:

Opatrný  
Povolný  
Jednoduše říditelný  
Váhavý  
Mírný  
Pasivní  
Tichý  
Rezerovaný  
Stydlivý  
Nesmělý

Risy dominance:

Dobrodružný  
Agresivní  
Ambiciózní  
Hádavý  
Asertivní  
Autoritativní  
Sebejistý  
Soutěživý  
Odhodlaný  
Energický  
Expresivní  
Extravertní  
Rázný  
Svéhlavý  
Zanechávající dojem  
Impulsivní  
Nezávislý  
Vlivný  
Přebírající iniciativu  
Hlasitý  
Vyspělý  
Neústupný  
Přímočarý  
Přesvědčivý  
Hravý  
Mocný  
Sebejistý  
Silný  
Tvrdohlavý  
Úspěšný  
Hovořivý

Výsledných 41 položek významně koreluje s behaviorálním nástrojem (položky pro dominantní typy korelují pozitivně a položky pro submisivní typy korelují negativně). Výše uvedená adjektiva tak úspěšně rozlišují nejvíce dominantní a nejméně dominantní jedince.

Druhý nástroj, založený na popisu chování, má být věrohodnější škála pro zjišťování plného rozsahu konstruktů dominance při samotné interakci. U třiceti dvou položek mají respondenti vyjádřit míru souhlasu s tvrzením o cílové osobě a to na sedmistupňové Lickertově škále (velmi souhlasím – velmi nesouhlasím). Položky jsou k nahlédnutí v tabulce č. 9.

**Tabulka č. 9: Položky behaviorálního dotazníku (Behavior-based instrument)**

1. Tato osoba obvykle bere konverzaci do své režie.
2. Lidé se často obrací k této osobě, pokud má být učiněno rozhodnutí.
3. Tato osoba jen vzácně ovlivňuje ostatní.
4. Tato osoba je často odpovědná za udržování konverzace, když spolu hovoříme.
5. Tato osoba obvykle více mluví nežli poslouchá.
6. Tato osoba má jen velmi malou schopnost řídit konverzaci.
7. Tato osoba nikdy nezjistí, co si ostatní myslí předtím, než k problematice zaujmou stanovisko.
8. Tato osoba během konverzace často přestává přemýšlet o tom, co říci.
9. Zdá se, jakoby této osobě připadalo obtížné, držet se myšlenkami konverzace.
10. Často jsem touto osobou ovlivňován.
11. Tato osoba často trvá na na diskutování o něčem, přestože ostatní nechtějí.
12. Tato osoba o sobě dává často vědět.
13. Tato osoba často vyhrává jakékoliv argumentace, které se objeví během naší konverzace.
14. Tato osoba je při interakci s ostatními zcela sebejistá.
15. Tato osoba často jedná během konverzace nervózně.
16. Tato osoba se často stará o to, co si o ní ostatní myslí.
17. Tato osoba má od přírody talent vyhrávat nad ostatními.
18. Tato osoba má zdá se obtíže koncentrací na téma konverzace.
19. Tato osoba je během konverzace velice expresivní.
20. Tato osoba je často středem pozornosti.
21. Tato osoba má dramatický způsob vyjadřování.
22. Tato osoba je obvykle relaxovaná a konverzace s lehkostí.
23. Tato osoba se během konverzace často vyhýbá vyřčení různých věcí, protože by jich mohla později litovat.
24. Tato osoba více následuje než vede.
25. Tato osoba má často potíže s přemýšlením o tom, co se bude diskutovat.
26. Tato osoba interaguje způsobem, který k ní přitahuje ostatní.
27. Tato osoba zůstává během konverzace zaměřena na danou úlohu.
28. Tato osoba ukazuje během konverzace velkou duševní rovnováhu.
29. Tato osoba není při verbálním projevu příliš plynulá.
30. Tato osoba často jedná během konverzace netrpělivě.
31. Tato osoba je obvykle úspěšná v přesvědčování ostatních, aby něco udělali.
32. Tato osoba má nezapomenutelný způsob vystupování.

Dále byly na základě faktorové analýzy identifikovány čtyři faktory, spojené s charakteristickým interpersonálním chováním. První faktor představuje *vemlouvavost* (být vlivný) a "společenské schopnosti" spojené s vyjadřováním *duševní rovnováhy*. Druhý faktor je charakteristický *kontrolou konverzace* a *elegancí*, se kterou dále souvisí dramatické a expresivní vystupování. Třetí faktor souvisí s úrovní, do které je jedinec schopný být *koncentrovaný* na konverzaci či úkol, a naopak s úrovní, do jaké ho lze rozptýlit. Čtvrtý faktor pak nejvíce souvisí se *sebejistotou*, nebojácností v interakci a při sebe prezentaci, případně s arogancí. Souborně lze tedy dominantu popsat jako jedince, který má na ostatní vliv, kontroluje konverzaci, udržuje se v rovnováze a kontroluje se, má dramatický a expresivní projev, charakteristický elegancí nebo okázalostí, je schopný se soustředit na daný problém, je sebejistý a netrpí úzkostí při sebe prezentaci. Zatímco tedy atribuční nástroj identifikuje

dojmy, které jedinci zanechávají, behaviorální nástroj nám říká co dominantní a nedominantní jedinci opravdu dělají (Burgoon, 1998).

#### 2.1.1.6 Teorie sociální dominance

Odlisný koncept dominance vychází z výše posané Teorie sociální dominance, která předpokládá, že společnosti omezují skupinové konflikty přijmutím ideologie, jež následně legitimizuje sociální nerovnost. Pro porozumění vztahů meziskupinových procesů a lidské psychiky popsali Pratto, Sidanius, Stallworth a Malle (1994) faktor osobnostní proměnné, který nazvali sociálně dominantní orientací (SDO, *social dominance orientation*). Sociálně dominantní orientace ukazuje míru, v jaké jedinec preferuje meziskupinovou dominanci a nerovnost (Sidanius, Pratto, Levin, 2006) a předvídá, zdali jedinec přijme nebo naopak odmítne ideologii relevantní pro skupinové vztahy. Sociálně dominantní orientace odhaluje postoj jedince ke skupinovým vztahům a předvídá, bude-li jednat ve prospěch či v neprospěch hierarchizace mezi skupinami.

Ke zkoumání výše popsaného mechanismu vypracoval Sidanius s kolegy (Pratto, Sidanius, Stallworth, Malle 1994) čtrnáctipoložkový nástroj SDO-Scale, který byl od svého vzniku již několikrát revidován a v současnosti existuje již šestá verze SDO<sub>6</sub>-Scale. Respondent v dotazníku vyjadřuje míru souhlasu s výrokem na sedmistupňové Lickertově škále (1 – silně nesouhlasím až 7 – silně souhlasím). Pro ilustraci přikládám jednu vzorovou otázku z šesté verze dotazníku v překladu Loučného (2013):

1. Některé skupiny lidí jsou prostě lepší než jiné.

Otázky jsou postaveny tak, aby predikovaly respondentovy sociálně-politické postoje k meziskupinové dominanci, nikoli obecné tendence dominovat. Jedinec, který dosáhne vysokého skóru, bude preferovat a podporovat meziskupinovou dominanci a nerovnost. Jedinec s nízkým skórem bude naopak odmítat meziskupinovou dominanci a nerovnost. Nástroj SDO<sub>6</sub>-Scale je pro nás zajímavý především proto, že nám ukazuje alternativní přístup ke konstruktům dominance a jeho měření. Teorie sociální dominance popisující individuální orientaci k sociální nerovnosti se ovšem uchyluje jiným směrem, než kam směřuje tato práce, a proto se jí nebudu podrobněji zabývat.

#### 2.1.1.7 Shrnutí konstruktů dominance

V této části práce jsem představil sedm nástrojů, obsahujících škálu dominance. U dalších tří nástrojů (IAS, PRF, CPI) jsem škály dominance pouze zmínil, bez možnosti je hlouběji prostudovat a zařadit do prováděného srovnání. Uvedené dotazníky vznikly jako výzkumné nástroje v rámci různých, někdy velmi odlišných konstruktů a z nich plynoucích interpretací toho, co dominance vlastně je. Cattell chápe dominanci jako rys osobnosti, tedy jako stabilní intrapsychickou strukturu, která se při interakci prezentuje specifickým chováním. Dominantní chování popisuje jako ovládnání a řízení chování ostatních. Leary chápe osobnost jako multidimenzionální strukturu, projevující se skrze chování, přičemž dominance je obdobně jako u Cattella energický způsob vystupování, typický snahou o kontrolu životů ostatních. Schutz popisuje chování jako prostředek k uspokojení potřeb, z nichž jedna je potřeba kontroly. Osoba s takovou potřebou se snaží ovlivňovat své okolí, rozhodovat, a řídit běh věcí. Tyto tři konstrukty mají velmi podobné nástroje k určení dominance. Obsahují otázky na chování v interpersonálních situacích, charakterizované slovesy "ovlivňovat", "řídit" nebo "rozhodovat". Jedinci, kteří skórují (nebo jsou oskórováni) vysoko v tomto typu dotazníku, jednájí sebezprosazujícím a sebezvyšujícím se způsobem. Stejný charakter otázek má i dotazník IPIP. Tyto dotazníky měří typ dominance, který je kombinací popisu jednak

dimenze osobnosti a jednak sebezprosazujícího chování s touto dimenzí spojeného. Význam dominance posouvá Burgoon, která ji definuje jako proces, jenž je možný jen v případě interakce dvou a více lidí. K měření interpersonální dominance sestavila jednak seznam adjektiv, ve kterém dominanta popisuje termíny jako energický a expresivní, a jednak nástroj k identifikaci chování, kladouc důraz na výrazný projev, při němž o sobě jedinec dává vědět. Tento typ dominance lze označit za čistě interakční. Zcela odlišný pohled pak nabízí Pratto s Teorií sociální dominance, která předpovídá jednotlivcovu orientaci na rovnost mezi sociálními skupinami. Dotazník měří jedincův postoj a je tak výrazně odlišný od předchozích nástrojů. Dominance zde má parametry specifického rozvrstvení společnosti, zatímco sociálně-dominanční orientace je osobnostní proměnná, vyjadřující postoj jedince k tomuto rozvrstvení.

### 2.1.2 Škály manipulace

#### 2.1.2.1 Nadpočetný Osobnostní Inventář (Supernumerary Personality Inventory)

Nástroj Supernumerary Personality Inventory (SPI, Paunonen, 2002) vznikl jako produkt analýzy odborné literatury zabývající se osobnostními strukturami (Paunonen, Jackson, 2000), která vedla ke zjištění, že existují osobnostní rysy, jenž nejsou dostatečně pokryty stávajícími faktorovými modely osobnosti, jako je například pětifaktorový model "Big Five". Paunonen (2002) sestavil nástroj k měření deseti takových rysů, mezi něž patří i manipulativita. Z většího množství provizorních otázek bylo identifikováno patnáct finálních položek pro každý rys. V tabulce č. 10 předkládám položky pro rys manipulativity. Respondenti odpovídají vyjádřením míry souhlasu s tvrzením na pětistupňové Lickertově škále.

#### **Tabulka č. 10: Položky škály manipulativity dotazníku SPI (Paunonen, 2002)**

3. T Když jdu ven se svými přáteli, obvykle děláme to, co navrhu já.
13. T Dokážu si naklonit ostatní tím, že jim zalichotím.
23. T Budu předstírat, že mě extrémně zajímá, co někdo říká, abych něčeho dosáhl.
33. T Pomáhám ostatním věda, že mohu jejich pomoc také jednoho dne potřebovat.
43. T Abych někoho nechal cítit se lépe, budu předstírat, že o něčem nevím, ačkoli o tom ve skutečnosti vím.
53. T Jako prodejce bych byl dobrý v přesvědčování ostatních, aby si koupili mé zboží.
63. T Dělán pro lidi laskavosti proto, aby se cítili být zavázáni mi udělat laskavost na oplátku.
73. F Nepoužívám komplimenty jako prostředek k tomu, aby mě měli lidé rádi.
83. T Nakonec si obvykle prosadím své.
93. T Dokážu dobře předstírat, že někoho mám rád, i když ho ve skutečnosti rád nemám.
103. T Obvykle vymyslím způsob, jak od ostatních získat to, co chci.
113. F Jsem rozpačitý, pokud mám použít svůj vliv k tomu, abych dosáhl svého.
123. T Dokážu jednoduše přesvědčit ostatní, aby udělali mou práci.
133. T Rád ovlivňuji ostatní při jejich rozhodování.
143. T Nechám své přátele vyhrávat při hrách, aby se cítili dobře.

Manipulativitu popisuje Paunonen (2002) jako dimenzi osobnosti, která tkví ve schopnosti manipulovat ostatními za účelem dosažení konkrétního cíle. Konstrukt manipulativity spočívá v dovednosti ovlivňovat ostatní při jejich jednání, kognitivních procesech a emocích,

obyčejně mimo jejich vědomí. Jedinec, který dosáhl vysokého skóru, je osoba obratná v přesvědčování ostatních k tomu, aby jí pomáhali dosahovat vlastních cílů, někdy ze sobeckých důvodů. Ovlivňuje ostatní převážně skrze umění vyjednávat, ale může se uchýlit i k nepřímým způsobům, jako je rafinované lichocení, podbízení se nebo dokonce klamání. Takový člověk může být považován za společensky prozíravého nebo vypočítavého (mazaného, lstivého, prohnaného, diplomatického, vlivného, machiavellistického, manipulativního, přesvědčivého). Na druhé straně jedinec, který dosáhl nízkého skóru, je neschopný přimět ostatní, aby změnili svůj názor, nebo je přesvědčit, aby změnili své chování proto, aby neschopný manipulátor dosáhl svého cíle. Tato neschopnost ovlivňovat je způsobena především společenskou naivitou a nezištností, nicméně může být způsobena stejně tak sklonem jednat s ostatními přímým a čestným způsobem. Takový člověk může být společností považován za sociálně neschopného a neobratného (bezelstného, otevřeného, přímého, důvtipného, neobratného, společensky naivního, upřímného, nevlivného).

### 2.1.2.2 Machiavellismus a temná triáda

Jedním z nejrozšířenějších a nejpopulárnějších nástrojů na měření manipulace jakožto osobnostní proměnné, charakteristické typickým vystupováním v interpersonální interakci, jsou v současnosti různé formy dotazníků založené na konstrukt Machiavellismu. Základní kámen výzkumu machiavellismu byl položen analýzou Machiavelliho originálního díla, při které Christie a Geise (1970) extrakcí hlavních myšlenek a doporučení sestavili dotazníkové šetření *Mach-IV* obsahující dvacet otázek, se kterými má respondent vyjádřit svou míru souhlasu na pětistupňové Lickertově škále (velmi nesouhlasím až velmi souhlasím). Tato verze dotazníku je stále nejběžnější a nejpopulárnější – do současnosti tuto verzi cituje již více než 2000 studií, ve kterých se tato škála prokázala jako hodnotný ukazatel manipulativních tendencí v různorodých skupinách (Jones & Paulhus, 2009). Dále byla vyvinuta jako vylepšení dotazníku Mach IV verze Mach V, která však přinesla více problémů než užítku (Wrightsman, 1991). V tabulce č. 11 je k nahlédnutí kompletní dotazník Mach IV.

#### **Tabulka č. 11: Položky dotazníku Mach IV (Hrbáčková, 2009)**

1. Nikdy neříkej nikomu skutečný důvod, proč jsi něco udělal, pokud to není opravdu nutné.
2. Nejlepší způsob, jak jednat s lidmi, je říkat jim, co chtějí slyšet.
3. Člověk by měl jednat pouze pokud si je jistý, že je to morálně správné.
4. Většina lidí je v podstatě dobrá a laskavá.
5. Nejbezpečnější je předpokládat, že většina lidí má špatný charakter, který vyjde najevo, když se jim naskytne příležitost.
6. Poctivost je nejlepší politika ve všech případech.
7. Neexistuje omluva pro lhaní druhým lidem.
8. Obecně platí, že lidé nebudou intenzivně pracovat, pokud k tomu nejsou donuceni.
9. Je lepší být pokorný a poctivý, než důležitý a nepoctivý.
10. Pokud někoho požádáte, aby pro vás něco udělal, je lepší udat skutečné důvody, proč to chcete, než uvádět závažnější důvody.
11. Většina lidí, kteří se ve světě prosadí, vede poctivý a mravný život.
12. Kdo naprosto důvěřuje někomu dalšímu, říká si o problémech.
13. Největší rozdíl mezi většinou kriminálníků a jiných lidí je v tom, že kriminálníci jsou příliš hloupí a nechají se chytit.
14. Většina lidí je statečná.
15. Je moudré lichotit důležitým lidem.



16. Je možné být dobrý po všech stránkách.
17. P. T. Barnum neměl pravdu, když tvrdil, že se každou minutu narodí člověk, který se nechá snadno oklamat.
18. Je těžké postupovat vpřed bez občasného ignorování předpisů.
19. Lidé trpící nevy léčitelnými nemocemi by měli dostat možnost výběru bezbolestně zemřít.
20. Většina lidí snáze zapomene na smrt vlastních rodičů, než na ztrátu svého majetku.

Chování osob, které dosáhnou vysokého skóru v dotazníku Mach IV, je charakteristické především pragmatickou manipulací. Christie a Geis (1970) koncipovali dotazník tak, aby měřil:

- (1) respondentovo přesvědčení, že existují manipulativní taktiky;
- (2) respondentův cynický světonázor;
- (3) respondentovu pragmatickou morálku.

Interpretace vztahu mezi manipulativními tendencemi a škálou machiavellismu spočívá ve zjištění, že respondent je přesvědčen o možnosti manipulovat s lidmi, a to skrze chladnokrevnou racionalitu a utilitaritu. Machiavellisté jsou typičtí především různými formami neetického chování, jako je podvádění nebo lhaní, a to zejména v situacích s malou pravděpodobností odhalení. Fehr a kolegové (1992) uvádějí vedle neetických manipulačních taktik jako další - etické taktiky také přesvědčování, sebeodhalování (self-disclosure) a lichocení. Z výzkumu, který Christie a Geis (1970) provedli, je patrné, že byt hrají svou roli i situační faktory, "ti, kdo dosáhnou vysokého skóru manipulují více, vítězí více, jsou méně přesvědčováni, ale sami více přesvědčují"(s.312) než ti, kdo dosáhli nízkého skóru. Nepřímý způsob kladení otázek na užitečnost různých manipulačních taktik redukuje zkreslení "sociálně žádoucích" odpovědí a umožňuje tak získat věrohodný názor respondenta. Vysoký skór v dotazníku skutečně předvídá, bude-li respondent v budoucnu užívat interpersonální manipulace v interakci.

Konstrukt machiavellismu je součástí konceptu temné triády sociálně averzivních osobnostních charakterů (personalities). Temnou triádu tvoří vedle machiavellismu dále narcismus a psychopatie. K měření subklinického narcismu se v rámci temné triády nejvíce využívá čtyřicetipoložkový dotazník NPI (Raskin & Hall, 1979). Nejběžněji nástroj užívaný pro měření subklinické psychopatie v kontextu temné triády je dotazník Self-Report Psychopathy (SRP-III), která je vymodelována podle Psychopathy Check List (Hare, 1991), standardu pro měření forenzní psychopatie.

Výše uvedené nástroje (Mach IV, NPI, SRP-III) se využívají pro výzkum antisociálních tendencí a tedy celého konceptu temné triády. Výzkumu tohoto konceptu v současnosti vévodí především dva nástroje. První je dotazník "*Tucet špinavců*" (Dirty Dozen, Jonanson, Webster, 2010), který míří primárně na stručnost a obsahuje tak pouze čtyři položky ke každé ze tří složek temné triády.

Druhým populárním nástrojem je dvacetisedmi položkový dotazník "Krátká temná triáda" SD3 (Short Dark Triad, Jones & Paulhus, 2013). Ve srovnání s "*Tuctem špinavců*" má "Krátká temná triáda" SD3 patrně širší předvídací schopnosti (Egan, 2012; Jones & Paulhus, 2014; Lee et al., 2013).

### 2.1.2.3 Emocionální manipulace

Austin a kol.(2007) se zabývala otázkou, zda-li machiavellismus nějak souvisí s emoční inteligencí. Případnou existenci schopnosti emočně manipulovat, která není zahrnuta do aktuálních nástrojů k měření emoční inteligence se rozhodla ověřit za pomoci sestavení škály emoční manipulace. Vznikl tak 41-položkový nástroj, který měří tři interpretovatelné faktory: (1) obecná tendence emočně manipulovat;

(2) vnímání vlastního nedostatku emočních dovedností; a (3) skrývání citů před ostatními. Respondenti odpovídají u každé z otázek na pětistupňové škále ("velmi nesouhlasím" až "velmi souhlasím"). V tabulce č. 12 je uveden výběr položek pro faktor emoční manipulace.

#### **Tabulka č. 12: Škála emoční manipulace, faktor emoční manipulace**

Vím jak někoho ztrapnit tak, aby se přestal chovat konkrétním způsobem.

Vím, jak dosáhnout toho, aby se někdo cítil rozpačitě.

Vím, jak prosti sobě poštvat dva lidi.

Vím, jak v někom vzbudit pocit studu z něčeho, co udělal, aby to neudělal znovu.

Vím, jak rozčlít své blízké příbuzné nebo přátele.

Dokážu použít své emoční dovednosti k tomu, že v ostatních vzbudím pocit viny.

Dokážu v někom vyvolat úzkost, takže bude jednat konkrétním způsobem.

Dokážu někomu složit kompliment tak, abych se dostal mezi jeho oblíbence.

Jsem dobrá/ý v ujišťování lidí tak, že budou s větší pravděpodobností souhlasit s tím, co řeknu.

Někdy předstírám, že jsem více naštvaná/ý více, než ve skutečnosti jsem, ohledně chování někoho jiného, abych ho přiměl/a jednat v budoucnosti jiným způsobem.

Austin a kol. (2007) zjistila, že emoční inteligence s machiavellismem koreluje jen velmi málo, zatímco faktor emoční manipulace škály emoční manipulace s machiavellismem pozitivně koreluje. Machiavellisté tak schvalují akty jednání, které představují položky škály emoční manipulace, přestože zdá se nemají dostatek dovedností, týkajících se práce s emocemi, což potvrzuje více nezávislých studií (Barnet, Thompson, 1985; Wastell, Booth, 2003; Watson a kol., 1994). Škála sebehodnotícího dotazníku emoční manipulace také nekoreluje se škálou emoční inteligence. To může být způsobeno jednak tím, že se jedná o dvě nezávislé dimenze, a jednak tím, že sebehodnotící škály emoční inteligence nepokrývají "temnou" oblast odpovídající emoční manipulaci. Jedinci, kteří dosáhnou vysokého skóru na škále emoční manipulace, o sobě říkají, že dokáží pracovat s pocity ostatních, a to takovým způsobem, že jejich prostřednictvím dokáží změnit chování ovlivňovaného subjektu. Položky míří především na negativní emoce, jako je stud, strach nebo vztek, ale i na pozitivní emoce jako je libost. Za pomoci různých strategií (ztrapnění, zastrašení, lichocení) jsou podle svého soudu schopni vyprovokovat kýžené pocity a případně z nich plynoucí reakce.

### 2.1.2.4 Taktiky manipulace

Dotazník „Taktiky manipulace“ sestavil Buss (1987) proto, aby umožnil výzkum specifických forem ovlivňování v rámci svého velmi širokého pojetí manipulace jako centrálního procesu sociální interakce. Na základě dvou přípravných studií sestavil třicetipětí položkový nástroj, a to ve formě jednak "podněcovací" a jednak "terminační". "Terminační" formu vytvořil tak, že například z otázky "nadávám jí, aby to udělala" udělal otázku "nadávám jí, aby to přestala dělat". Respondenti mají u každé z pětatřiceti položek vyjádřit míru pravděpodobnosti, se kterou budou v interakci daným způsobem jednat proto, aby přiměli svého partnera něco

udělat (1 – nejméně pravděpodobně, 7 – nejvíce pravděpodobně). Dotazník byl vyvinut ve dvou analogických formách – sebehodnotící (self-report) a pozorovací (observer), přičemž otázky jsou obdobné. Dotazník je také upraven pro každé pohlaví. Položky dotazníku „Taktiky manipulace“ jsou k nahlédnutí v tabulce č. 13.

**Tabulka č. 13: Položky dotazníku Taktiky manipulace, verze pro ženy.**

1. Požádám ho, aby to udělal.
2. Jsem podrážděná, dokud to neudělá.
3. Dožaduji se toho, takže to udělá.
4. Lichotím mu, takže to udělá.
5. Žadoním, aby to udělal.
6. Vysvětluji proč chci, aby to udělal.
7. Trucuji, dokud to neudělá.
8. Ztrapňuji ho, dokud to neudělá.
9. Chovám se roztomile, takže to udělá.
10. Stěžuji si, dokud to neudělá.
11. Dám mu důvod k tomu, aby to udělal.
12. Ignoruji ho, dokud to neudělá.
13. Kritizuji ho, protože to nedělá.
14. Řeknu mu, jak šťastná budu, když to udělá.
15. Jednám pokorně, takže to udělá.
16. Ukážu mu, že bych byla ochotná to pro něj udělat.
17. Nemluví, dokud nesouhlasí, že to udělá.
18. Porovnávám ho s někým, kdo by to udělal.
19. Dám mu malý dárek před tím, než se ho zeptám, zdali by to udělal.
20. Něco mu dám, takže to udělá.
21. Opakuji žádost z různých úhlů pohledu.
22. Neodpovídám mu, dokud to neudělá.
23. Ječím na něj, dokud to neudělá.
24. Snažím se být romantická/milující, když ho žádám, aby to udělal.
25. Nechám ho udělat něco, s čím nesouhlasím, takže to udělá.
26. Vytahuji analogie mezi tím, co chci aby se udělalo a případy z minulosti.
27. Řeknu mu, že odejdu, pokud to neudělá.
28. Pokud to neudělá, něčím mu vyhrožuji.
29. Řeknu mu, že mu udělám laskavost, pokud to udělá.
30. Ponižím se, takže to udělá.
31. Zeptám se, proč to nedělá.
32. Odmítnu udělat něco, co má rád, dokud to neudělá.
33. Nadávám mu, dokud to neudělá.
34. Vypíchnu všechny dobré věci, které plynou z toho, že se to udělá.
35. Nechám se pokořit, takže to udělá.

Položky dotazníku „Taktiky manipulace“ představují finální výběr konkrétních manipulačních aktů, vybraných na základě přípravné studie. Buss (1987) identifikoval šest manipulačních taktik, které řadí dle frekvence jejich užívání:

- *rozumové zdůvodnění* (11. Dám mu důvod k tomu, aby to udělal),
- *šarm* (4. Lichotím mu, takže to udělá), *regrese* (2. Trucuji, dokud to neudělá.),
- *nátlak* (3. Dožaduji se toho, takže to udělá.),
- *ignorování* (22. Neodpovídám mu, dokud to neudělá),
- *snížení se* (35. Nechám se pokořit, takže to udělá).

Dále dospěl k závěru, že napříč manipulativními taktikami neexistují významné mezipohlavní rozdíly v jejich užívání. Nejfrekventovanější manipulativní taktika je rozumové zdůvodnění a naopak nejméně frekventovaná je taktika ponížení se. Specifické taktiky jsou spojeny s podněcováním a terminací: taktika šarmu je více užívána pro podněcování a taktiky nátlaku a trucu pro terminaci; existují také jasná spojení mezi standartními dimenzemi osobnosti a užíváním specifických typů manipulačních taktik. Konkrétně trucování je spojeno s neuroticismem a s kvadrantem hádavosti v IAS, snížení se je spojeno s kvadrantem lenosti v IAS a rozumové zdůvodnění je spojeno s kvadrantem cílevědomosti v IAS. Buss (1987) také zjistil, že nárůst užívání manipulační taktiky u jedince je spojen s nárůstem manipulativního jednání partnera, což podtrhuje vliv situačních faktorů.

V další studii manipulačních taktik se Buss (1992) zaměřil na jejich výskyt ve vztazích mezi blízkými osobami. Vedle toho také zjišťoval spojení manipulačních taktik s pěti hlavními dimenzemi osobnosti. Hlavním cílem tedy bylo zjistit, jaké následky má pět hlavních dimenzí osobnosti na to, jakým způsobem jedinci manipulují nebo ovlivňují ostatní jedince, kteří obývají jejich sociální prostředí. Buss uvádí, že k pochopení manipulace vedou tři důležité kroky. První je krok taxonomický, tedy identifikace různých taktik s jejichž pomocí individua ovlivňují a využívají psychologické mechanismy a behaviorální aparát ostatních. Druhým krokem je identifikace obecnosti nasazení taktik napříč různými kontexty a poslední krok je poté identifikace manipulačních taktik jednotlivců, kteří se liší v každé z pěti hlavních dimenzí osobnosti. Nález spojitosti mezi osobnostními proměnnými a manipulačními taktikami by osobnost umístil do funkčního kontextu a osobnostní charakteristiky by redefinoval z původně stabilních atributů osobnosti na nosiče následků specifických způsobů, kterými jedinci interagují se svým sociálním prostředím (Buss a kol., 1987). Původních šest taktik bylo doplněno o nových šest taktik:

- *odvolávání se k odpovědnosti* (např. odvolávání se k minulému přiznání nebo zklamání po chybě);
- *recipročně-odměňovací taktika* (např. slib nebo laskavost na oplátku);
- *hrozba* (např. hrozba zadržením financí nebo hrozba násilím);
- *přesvědčování o potěšení* (např. přesvědčování, že dané jednání bude zábavné);
- *společenské srovnávání* (např. srovnání partnera s jinou osobou, která se chová ve stejné situaci odlišně);
- *peněžní odměna* (např. zaplacení nebo obdarování).

Tímto Buss výrazně rozšířil repertoár identifikovaných způsobů, kterými individua ovlivňují své sociální prostředí. Dále bylo zjištěno, že podle typu vztahu lze předpovědět, jaké manipulační taktiky bude jedinec pravděpodobně využívat. Obecně lze říci, že užívání manipulačních taktik narůstá při interakci s partnerem v manželství. Konkrétně se jedná hlavně o *nátlak*, *odvolávání se k odpovědnosti* a *regresi*. Naopak ve vztahu k přátelům jsou relativně více užívány taktiky *hrozby*, *reciprocity*, *snížení*, *společenského srovnávání* a *peněžní odměny*.

Posledním výrazným přínosem této studie je spojení identifikovaných manipulačních taktik s pěti hlavními dimenzemi osobnosti. Jedním z hlavních zjištění bylo, že jedinci dosahující vysokého skóru u faktoru živosti častěji užívají taktiky *odvolávání se k odpovědnosti* a *nátlaku*, zatímco jedinci s nízkým skórem u faktoru živosti užívají spíše taktiku *snížení*. Nepřívětiví jedinci používají taktiky *donucení* a *trucování*. Svědomití jedinci mají sklon používat taktiku *rozumového přesvědčování*. Emočně nestabilní jedinci mají sklon používat taktiku *regrese*. Jedinci, kteří skórují vysoko na škále intelektu a otevřenosti nové zkušenosti mají sklon používat taktiku *rozumového zdůvodnění*, zatímco jedinci s nízkým skórem mají tendenci

používat taktiku *společenského srovnávání* (Buss, 1992). Tato spojení dle Busse přináší důkaz o účasti pěti základních dimenzí osobnosti na sociální interakci a pomáhají porozumět interakci v blízkých vztazích (Buss, 1992).

#### 2.1.2.5 Shrnutí konstruktů manipulace

V této kapitole jsem představil čtyři přední přístupy k měření manipulativity a manipulativního jednání:

1. Paunonen chápe manipulativitu jako osobnostní rys, jenž se projevuje konkrétním manipulativním jednáním, které je charakteristické schopností ovlivňovat ostatní vlastní prozíravostí, vychytralostí nebo klamáním.
2. Jednoznačně nejrozšířenější přístup pak vychází z konstruktů machiavellismu Christieho a Geisové, který má dle databáze Google Scholar v kombinaci s dceřiným konceptem temné triády již přes 1300 citací. Machiavellismus je dle jeho autorů osobnostní charakter typický manipulativním chováním, které je charakteristické lhaním a podváděním, případně přemlouváním. Otázky dotazníku Mach IV. jsou zaměřené na postoje respondenta k mezilidským vztahům. Manipulace je tedy v konstruktě machiavellismu chápána jako převážně neetické chování plynoucí z chladnokrevného a utilitárního postoje jednotlivce.
3. Austinův konstrukt emoční manipulace popisuje manipulaci jako chování, které má někoho ovlivnit za pomoci působení na jeho emoce. Dotazník škály emoční manipulace zjišťuje, zdali jedinec dokáže změnit chování ostatních skrze vyvolání negativních či pozitivních emocí. Manipulace je tedy množina ovlivňovacích taktik, mířících na emoce.
4. Nejširší konstrukt manipulace představil Buss, podle kterého je manipulace jakýkoli způsob jednání, vedoucí k ovlivnění partnera v interakci. Dotazník popisuje nejružnější způsoby, jak někoho dalšího ovlivnit, přičemž zde nehraje žádnou roli otázka etiky. Manipulační chování tak jednotlivé škály chápou výrazně odlišně – od jakéhokoli ovlivňování, až po specifické klamavé a utilitární prosazování svého.

## 2.2 Srovnání škál dominance a manipulace

Ve druhé části své práce jsem představil hlavní nástroje, které byly do současnosti vytvořeny ke zkoumání konstruktů manipulace a dominance. Jak je z výše uvedených a popsáných dotazníků patrné, jednotlivé nástroje se liší nejen ve způsobech, jakým oba konstrukty zkoumají, ale i ve fundamentální otázce toho, co je obsahem měřeného konstruktů. V této kapitole jednotlivé nástroje a interpretace srovnám a pokusím se identifikovat hlavní společné ideje.

### 2.2.1 Srovnání zaměřené na obsah a interpretace škál konstruktů dominance a manipulace

Při popisu konstruktů manipulace a dominance jsme se zatím setkali s velkým množstvím přístupů, které se liší ve fundamentálních otázkách toho, co termíny dominance a manipulace vůbec označují. Pro korektní interpretaci každého z uvedených konstruktů a smysluplné srovnání jsem se při analýze škál zaměřil na dvě základní oblasti. První z nich je povaha konstruktů stojícího za každou ze škál, tedy teoretické ukotvení termínu, a druhá oblast je pak forma výzkumných nástrojů, tedy způsob, jakým je daný konstrukt měřen. Zaměříme-li se na jednotlivé konstrukty, můžeme vidět, že část autorů popisuje dominanci a

manipulaci na základě charakterizovaných složek osobnosti. Ať už to je osobnostní rys, který k definování užívá Cattell nebo Paunonen, osobnostní charakter, jak machiavellismus nazývá Christie a Geis, nebo Schutzova osobnostní dimenze, ve všech těchto případech autoři hovoří o osobnostních strukturách s typickými behaviorálními projevy. Vedle tohoto pojetí stojí druhý charakteristický pohled, který oba termíny pojímá jako formu interakce. Burgoon dominanci popisuje výhradně jako komunikační proces a Austin manipulaci jako specifické taktiky, kterými lze ovlivnit další jedince. Buss popisuje manipulaci jako jeden ze tří hlavních interakčních procesů mezi člověkem a jeho prostředím. Navzdory různým přístupům však mají všechny konstrukty jeden společný jmenovatel: popisují charakteristické chování v interakci či konkrétní behaviorální strategie, jakými se dominance či manipulace realizují. Podoby jednotlivých dotazníků se výrazně liší formátem položek. Napříč všemi dotazníky můžeme identifikovat tři druhy otázek: (1) adjektivní položky; (2) postojové otázky; (3) otázky směřující na konkrétní jednání. Adjektivní položky jsou charakteristické pro škály dominance (ICL, Adjektivní dotazník). Postojové otázky najdeme jak v dotazníku škály manipulativity (Mach IV), tak v dotazníku škály dominance (16PF, SDO<sub>6</sub>-Scale). Nejrozšířenější jsou však jednoznačně různé tvary otázek na chování. Zatímco ve škálách dominance jsou otázky na chování obecnější (FIRO-B, 16PF), ve škálách manipulativity jsou zaměřeny na konkrétněji vymezené strategie (SPI, Taktiky manipulace).

Při přímé konfrontaci dotazníků škál dominance a manipulativity je patrný hlavní rozdíl ve způsobu zkoumání těchto konstruktů. Zatímco položky škál dominance časo míří na tendenci řídit a rozhodovat o ostatních, což je možné shrnout jako obecnou tendenci prosadit svou vůli v společnosti, položky škál manipulace míří přímo na konkrétní taktiky, jakými ono sebeprosazení docílit. Zde se však škály manipulace rozcházejí. Mach IV a SPI pracují s konceptem manipulace, kde má důležitou roli klam a nečestné jednání. Manipulátor může mít podle těchto škál skrytý úmysl, který není z jeho chování patrný, ale bude se snažit ho realizovat. Mimo to bude manipulátor považovat jedince, se kterými musí interagovat, spíše za předměty – pomůcky k dosažení vlastních cílů, než za rovnocenné partnery. Na druhé straně dotazníky Emocionální manipulace a Taktiky manipulace popisují ovlivňovací taktiky bez jakéhokoli ohledu na morální aspekt.

Škály dominance tedy zjišťují, zdali se respondent snaží řídit a rozhodovat, případně je-li v těchto aktivitách úspěšný, zatímco škály manipulace pátrají spíše po konkrétních taktikách, jakými je dosahováno ovlivnění. Výše popsané konstrukty tedy v principu popisují jednání různých řádů. Dominance tvoří rámec procesu ovlivňování a manipulace množinu specifických ovlivňovacích taktik. Od všeobecného pojetí manipulace se značně odchyľuje David Buss, který považuje za manipulativní v podstatě každé jednání v interakci. Jeho koncept je však velice široký a podle kritérií, jako je například klam, které manipulaci přisuzuje většina autorů, by Bussovu konceptu manipulace odpovídal spíše obecný termín ovlivňování.

### 2.2.2 Srovnání škál manipulace a dominance pomocí korelačních studií

Srovnání můžeme provést i prostřednictvím korelačních studií, zaměřených na oba konstrukty.

Jednou z mála takových prací je srovnání konceptu temné triády s kruhovým schématem osobnosti (Interpersonal Circumplex). Rauthmann a Kolar (2013) zjišťovali, jak se vidí lidé skórující vysoko na škálách temné triády (machiavellianismu, narcismu a psychopatie), a jak jsou viděni ostatními na kruhovém schématu interpersonální domény osobnosti, konkrétně na škálách "Agency" (dominance/submisivita) a "Communion" (hostilita/přátelskost). Z výsledků je patrné, že ti, kdo dosáhli vysokého skóru na škále machiavellismu mají tendenci se umístit ve třetím kvadrantu interpersonálního kruhového schématu, jinými slovy

negativně korelují jak s osou dominance, tak s osou přátelskosti. To Rauthmann a Kolar interpretují tak, že machiavellisté jsou vzhledem ke své povaze a negativnímu pohledu na svět spíše nepřátelští, což také odpovídá chladným, citově odpoutaným stratégům, kteří manipulují v dlouhodobém časovém horizontu (Jones, Paulhus, 2010). Jejich styl také vyžaduje "chovat se ve společnosti jako chameleon", tedy přizpůsobit se charakteru situace a jednat submisivně, pokud to situace vyžaduje. Proto machiavellisté spadají spíše pod kvadrant hostility-submise.

Další studii srovnávající konstrukty manipulativity a dominance provedli Zook a Sipps (1987). Sto třicet čtyři studentů psychologie vyplnilo dotazník Mach IV, Faktor E dotazníku 16 PF a škálu Dominance dotazníku PRF. Machiavellisté negativně korelují s faktorem E, což podporuje tvrzení, že manipulátoři jsou spíše submisivní. To, že je dominance odlišná od machiavellismu, podporuje i nízká korelace mezi škálami Dominance (PRF) a Machiavellismu (Mach IV).

### 2.2.3 Srovnání konstruktů dominance a manipulace pomocí pětifaktorového modelu osobnostních rysů "Big Five"

Cattellovy škály hrály důležitou úlohu při vzniku pětifaktorových modelů osobnosti, jenž aktuálně představují velice populární a podle mnohých nejjednodušší způsob, jak charakterizovat individuální rozdíly osobnosti (Kassin, 2000). Poté co Cattell identifikoval šestnáct primárních faktorů "prvního řádu", které poskytují základní obraz o odlišnostech v lidské osobnosti, byly tyto "pramenné rysy" podrobeny další faktorové analýze. Z této analýzy vyplynuly globální rysy "druhého řádu" – "Big Five" model (Cattell, Mead, 2008). Tyto globální faktory popisují strukturu osobnosti na vyšší, více teoretické úrovni a mají tak širší záběr. Cattell zakládal hierarchickou strukturu rysů na jejich vzájemné korelaci, kdy rysy nižšího řádu tvoří abstraktnější a obecnější skupiny. K podobným výsledkům došli také Costa a McCrae (1985), kteří ostatně vycházeli původních 16PF škál. Jejich NEO pětifaktorový model obsahuje tři odlišné škály, a to neuroticismus, přívětivost a svědomitost. V tabulce č.14 se můžeme podívat, v jakých pozicích vůči sobě stojí faktory modelů 16PF, NEO-PI-R a BFI.

**Tabulka č. 14: Srovnání pětifaktorových modelů (Cattell, Mead, 2008)**

<b>16PF globální faktory (Cattell)</b>	<b>NEO-PI-R (Costa, McCrae)</b>	<b>Big Five Inventory (Goldberg)</b>
extraverze	extraverze	surgence
úzkostlivost	neuroticismus	emocionální stabilita
neústupnost	otevřenost nové zkušenosti	kulturnost
nezávislost	přívětivost	přívětivost
sebekontrola	svědomitost	svědomitost

Dominance se jako základní zdrojový rys promítá do modelu pěti faktorů, byť není vyjádřena přímo jako hlavní faktor. V Cattellově pětifaktorovém modelu je jádrem faktoru nezávislosti, zatímco v modelu NEO je rys dominance rozptýlen mezi faktory extraverze a nepřívětivosti, kde je dominance pojata v negativním a nepřátelském kontextu (Cattell, Mead, 2008)

Srovnání pěti faktorů osobnosti "Big Five" a temné triády, respektive machiavellismu, provedli Paulhus and Williams (2002) v rámci studie rozlišení jednotlivých složek konceptu temné triády. K výzkumu bylo použito několik nástrojů, z nichž jsou pro nás relevantní zejména dva: k měření machiavellismu byl použit dotazník Mach-IV (Christie & Geis, 1970)

a k měření osobnostních faktorů osobnostní BFI (The Big Five inventory, John & Srivastava, 1999). Z výzkumu vyplývá, že machiavellisté dosahují nízkého skóru u faktorů přívětivosti a svědomitosti. Podobných výsledků dosáhli Jakobwitz a Egan (2005), kteří zkoumali rysy temné triády v běžné populaci. K výzkumu normálních dimenzí osobnosti použili revidovaný dotazník NEO-FFI-R (NEO Five Factor Inventory, McCrae & Costa, 2004) a ke stanovení machiavellistické osobnosti použili dotazník Mach-IV (Christie & Geis, 1970). Výsledky potvrdili domněnky autorů o negativní korelaci temné triády s faktory přívětivosti a svědomitosti. Tuto negativní asociaci mezi temnou triádou prokázaly i další studie (Jonason, Koenig, & Tost, 2010; Jonason, Li & Buss, 2010; Jonason, Li & Teicher 2010; Jonason & Webster, 2010; Miller a kol., 2010; Nathanson, Pulhus, & Williams, 2006b; Nathanson a kol. 2006a; Williams a kol., 2010).

Dominantní a manipulativní jedinci mají tedy společný znak v nízké přívětivosti, což lze jinými slovy popsat jako bezohlednost. Vlastnosti odpovídající nízké přívětivosti pak jsou popudlivost, krutost, neomalenost nebo necitelnost (Kassin, 2000). Zatímco v Learyho typologii osobnosti jsou k sobě dimenze dominance a hostility kolmé, neboli na sobě nezávisí, v pětifaktorovém modelu „*Big Five*“ nebo v šestnáctifaktorovém modelu 16PF jsou rysy dominance v přímé souvislosti s nepřívětivostí, tedy s negativními a nepřátelskými tendencemi. To vypovídá o výrazné konstruktové odlišnosti, kdy v prvním případě je dominance chápána jako neutrální s potenciálními tendencemi jak k prosocialitě, tak antisocialitě, a v druhém je hostilita dominanci inherentní.

Byť je pětifaktorový model osobnosti v současnosti velice populární, existují i jisté pochyby o jeho možnostech zachytit komplexně veškeré důležité struktury osobnosti. Jak uvádí Veselka, Schermer a Vernon (2012), je k dispozici mnoho důkazů o platnosti pětifaktorového modelu (McCrae, Costa, 1997; McCrae, Costa, del Pilar, Rolland, Parker, 1998; Ones, Viswesvaran, 1996; Saucier, Goldberg, 1998), nicméně jeho jisté limity jsou v absenci sociálně zlovolných rysů, které pět hlavních faktorů dostatečně nezachycuje. Tento poměrně zásadní nedostatek řeší šestifaktorový nástroj HEXACO (Lee, Ashton, 2004). K pěti rysům klasického modelu přidává faktor *poctivosti–pokory*, který koreluje množstvím sociálně zlovolných rysů a pomáhá identifikovat proměnné relevantní pro prosociální nebo antisociální chování.

Pro ověření nedostatků pětifaktorového modelu použili Veselka, Schermer a Vernon (2012) koncept temné triády, který v rámci studie na 139 párech dvojčat nejprve srovnali s pětifaktorovým modelem NEO-PI-R. Výsledky tohoto srovnání jsou podobné s výsledky výše uvedených studií – rysy temné triády negativně korelují s faktorem přívětivosti. Machiavellismus je pak negativně asociován se svědomitostí a pozitivně asociován s neuroticismem. V další studii na 456 párech dvojčat srovnali temnou triádu s dotazníkem SPI (Paunonen, Jackson, 2000). Výsledky ukázaly, že všechny proměnné temné triády pozitivně korelují s rysy svůdnosti, manipulativity, humornosti, podstupování rizika a egoismem. Celkové výsledky naznačují, že současný pětifaktorový model nemusí komplexně vystihovat antisociální chování, potažmo celý rozsah individuálních diferencí lidské osobnosti (Veselka, Schermer a Vernon, 2012), k jejichž vhodnému doplnění mohou sloužit právě zmíněné nástroje SPI nebo Mach IV.



## Závěr

Cílem této práce bylo popsat konstrukty manipulace a dominance v kontextu různých společenskovedních disciplín, identifikovat společné a odlišné vlastnosti, a zhodnotit jejich vzájemný vztah.

Na základě dostupných dat můžeme shrnout, že jak dominance, tak manipulace jsou multidimenzionální konstrukty ve smyslu množství různých pojetí, které je vysvětlují, a různých behaviorálních projevů, skrze které se manifestují. Tato pojetí lze rozřadit do tří hlavních kategorií, v rámci kterých se velmi různí míra odlišnosti mezi konstrukty.

První kategorii tvoří pojetí v rámci sociologické perspektivy, kde je dominance pojímána jako obecná vlastnost společenského uspořádání (Weber, 2009), zatímco manipulace v tomto ohledu nemá žádný význam, neboť je i při jejím popisu na úrovni celé společnosti chápána jen jako interakční fenomén (Schulz, Sausure, 2005).

Druhou kategorii tvoří pojetí v rámci osobnostně-psychologické perspektivy, kde jsou manipulace a dominance interpretovány jako dimenze osobnosti, charakteristické tendencemi k určitému vystupování v sociální interakci. (Cattell, 1989; Christie, Geis, 1970; Paunonen, 2002) Velmi široké je ovšem rozpětí způsobů, jakými se daný rys manifestuje.

Třetí kategorii lze nazvat kategorií interakční. Dominance a manipulace jsou v tomto ohledu komunikační konstrukty, jež jsou ovšem charakteristické odlišnými behaviorálními strategiemi. Zatímco dominantní jednání lze nejlépe popsat jako obecné prosazení vlastní vůle na úkor ostatních (Burgoon, 1998), pro manipulaci je charakteristické kvalitativně poměrně přesně vymezené jednání, a to především snahou o ovlivnění ostatních za pomoci úmyslného klamu (Kligman a Culver, 1992).

V rámci osobnostního konstruktů dominance nepanuje shoda ohledně spojení dominance s hostilitou. Zatímco Cattell (1989) spojuje dominanci s hostilitou a agresí, Leary (1976) dominanci v tomto ohledu považuje za neutrální.

V případě manipulace na druhé straně výrazně vyčnívá Bussovo (1987) pojetí, které ji popisuje v podstatě jako jakoukoli formu ovlivňování. Ve většině popisů manipulativního jednání autoři naopak manipulaci oproti jiným ovlivňovacím taktikám jasně vymezují.

Na výše uvedených příkladech je dle mého soudu i přes velké množství různých a někdy velmi odlišných přístupů nejlépe patrný vztah konstruktů dominance a manipulace. Konstrukty dominance jsou svou podstatou výrazně širší a pokrývají jednak procesy prosazování vlastní vůle, a jednak množství nejrůznějších ovlivňovacích taktik, kterých je k prosazování vlastní vůle užíváno, kdežto manipulace je jako zejména komunikační konstrukt charakteristická především nečestným, chladnokrevným a utilitárním jednáním. Na interakční úrovni, nejvhodnější pro srovnání konstruktů manipulace a dominance, lze dominanci označit za konstrukt vyššího řádu. Dominování je možné přirovnat k fenoménu ovlivňování, jemuž odpovídá široká škála ovlivňovacích taktik s důrazem na aspekt vůdcovství, zatímco manipulaci představuje z těchto taktik jen specifická množina. Dle mého soudu existuje dostatečné množství důvodů pro to, aby se konstrukty dominance a manipulace pojednávaly samostatně a nedocházelo k jejich zaměňování.

V této práci jsem popsal hlavní způsoby, jakými je dosud nahlížena problematika konstruktů dominance a manipulace. V teoretické rovině jsem představil významná pojetí těchto konstruktů a v empirické rovině jsem popsal hlavní výzkumné techniky, kterými jsou zkoumány. Ze srovnání je patrné, že se v některých oblastech jednotlivé konstrukty překrývají a mnohdy je problematické jasně stanovit hranice, po které lze stále hovořit o popisovaném

jevu. Takovou oblastí, je například hostilní a agresivní jednání, jehož přesné zařazení není možné. Vedle takových nejasností jsem ale poskytl i jasná vymezení a definice, které, jak věřím, usnadní další teoretické i empirické zpracování konstruktů dominance a manipulace.

## Seznam literatury

ARONSON, Elliot, and DARWYN Linder. "Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness." *Journal of Experimental Social Psychology* 1.2 (1965): 156-171.

AUSTIN, Elizabeth J. Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side?(Author abstract). *Personality and Individual Differences* [online]. 2007, 43(1): 179 [cit. 2015-08-02]. ISSN 01918869.

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

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

BURGOON,

BLASS, Regina (2005), Manipulation in the speeches and writings of Hitler and the NSDAP from relevance theoretic point of view, v SAUSSURE, Louis de a Peter SCHULZ. *Manipulation and ideologies in the twentieth century: discourse, language, mind*. Philadelphia: J. Benjamins Pub. Co., 2005. Discourse approaches to politics, society, and culture, v. 17.

BUSS, David M. Selection, evocation, and manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology* [online]. 1987, 53(6): 1214-1221 [cit. 2015-08-02]. DOI: 10.1037/0022-3514.53.6.1214. ISSN 19391315.

BUSS, David M., Mary GOMES, Dolly S. HIGGINS a Karen LAUTERBACH. Tactics of manipulation. *Journal of Personality and Social Psychology* [online]. 1987, 52(6): 1219-1229 [cit. 2015-08-02]. DOI: 10.1037/0022-3514.52.6.1219. ISSN 00223514.

BUSS, David M. Manipulation in Close Relationships: Five Personality Factors in Interactional Context. *Journal of Personality* [online]. 1992, 60(2): 477-499 [cit. 2015-08-02]. DOI: 10.1111/j.1467-6494.1992.tb00981.x. ISSN 00223506.

BURGOON, Judee K. The nature and measurement of interpersonal dominance. *Communication monographs* [online]. 1998, 65(4): 308 [cit. 2015-08-02]. ISSN 03637751.

CATTELL, Heatther E.P., MEAD, Alan D., *The Sixteen Personality Factor Questionnaire (16PF) v The SAGE handbook of personality theory and assessment*. Los Angeles, CA: SAGE Publications, 2008, xxiv, 717 s. ISBN 9781412946520.

CATTELL B. C., EBER H. W., TATSUOKA M. M., 1992: *Handbook for the Sixteen Personality Factor Questionnaire (16 PF)*. Institute for Personality and Ability Testing, Inc.. Champaign, Illinois.

CATTELL, Raymond B. Personality Structure and the New Fifth Edition of the 16PF. *Educational and psychological measurement* [online]. 1996, 55(6): 926-37 [cit. 2015-07-06]. ISSN 00131644.

- CATTELL, Heather Birkett. *The 16PF: personality in depth*. 1989. ISBN 091829620X.
- CARLI L. L., LaFLEUR S. J., LOEBER C. C., 1995: Nonverbal behavior, gender, and influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1030–1041.
- COOPERSMITH, Stanley. *The antecedents of self-esteem*. Consulting Psychologists Pr, 1967
- COSTA, P.T. and MCCRAE, R.R. (1985) *The NEO- PI-R Personality Inventory Manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- DARWIN, Charles. *O vzniku druhů přírodním výběrem*. Vyd. 3., V nakl. Academia 2., rev. Praha: Academia, 2007, 579 s. Europa (Academia). ISBN 978-80-200-1492-4.
- DAWKINS, Richard. *Sobecký gen*. Vyd. 1. Praha: Mladá fronta, 1998, 319 s. Kolumbus. ISBN 80-204-0730-8.
- DUNBAR, N. E. Explication and initial test of dyadic power theory. Unpublished doctoral dissertation, University of Arizona, Tucson, 2000.
- DUNBAR, N. E. Dyadic power theory: Constructing a communication-based theory of relational power. *Journal of family communication*. 2004, vol. 4, s.235-248.
- DUNBAR, N. E.; BURGOON, J.K. Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships. *Journal of social and personal relationships*. 2005, vol. no. 22.
- Dotazník interpersonální orientace FIRO-B: příručka pro administraci, interpretaci a vyhodnocování testu*. Bratislava: Psychodiagnostické a didaktické testy, 1976, 64 s., [2] příl. na vol. listech. T.
- Dictionary.com, "dominance," in *Collins English Dictionary - Complete & Unabridged 10th Edition*. Source location: HarperCollins Publishers.
- Dictionary.com, "manipulate," in *Online Etymology Dictionary*. Source location: Douglas Harper, Historian.
- DRAPELA, V.J. *Přehled teorií osobnosti*. Praha: Portál, 6. vyd, 2011. ISBN: 978-80-262-0040-6
- EEMEREN, Frans van (2005), Foreword: Preview by review, v SAUSSURE, Louis de a Peter SCHULZ. *Manipulation and ideologies in the twentieth century: discourse, language, mind*. Philadelphia: J. Benjamins Pub. Co., 2005. Discourse approaches to politics, society, and culture, v. 17.
- EGAN, V., CHAN, S., SHORTER, G. W. (2014). The Dark Triad, happiness and subjective well-being. *Personality and Individual Differences*, 67, 17–22. doi:10.1016/j.paid.2014.01.004
- FOA, E.; FOA, U. *Societal structures of the mind*. Springfield, IL: Thomas, 1974. ISBN 0398029326.
- FOUCAULT, Michel. *Myšlení vnějšku*. Praha: Herrmann & synové, 1996, 302 s.

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

FRIEZE I. H., MCHUGH M. C., 1992: Power and influence strategies in violent and nonviolent marriages. *Psychology of Women Quarterly* 16: 449–465.

FURNHAM, Adrian a John CRUMP. Personality traits, types, and disorders: an examination of the relationship between three self-report measures. *European Journal of Personality* [online]. 2005,19(3): 167-184 [cit. 2015-07-31]. DOI: 10.1002/per.543. ISSN 08902070.

GATICA-PEREZ, Daniel. Automatic nonverbal analysis of social interaction in small groups: A review. *Image and Vision Computing* [online]. 2009, 27(12): 1775-1787 [cit. 2015-08-02]. DOI: 10.1016/j.imavis.2009.01.004. ISSN 02628856.

GOLDBERG, L. R. (1999). A broad-bandwidth, public domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models. In I. Mervielde, I. Deary, F. De Fruyt, & F. Ostendorf (Eds.), *Personality Psychology in Europe*, Vol. 7 (pp. 7-28). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.

GOLDBERG, L. R., JOHNSON, J. A., EBER, H. W., HOGAN, R., ASHTON, M. C., CLONINGER, C. R., & GOUGH, H. C. (2006). The International Personality Item Pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality*, 40, 84-96.

GOUGH, H. G. *CPI, California Psychological Inventory: administrator's guide*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, c1987, v, 120 p. ISBN 0891060340.

GOUGH, H. G. (2005). Remarks for the ARP presidential symposium. In L. R. Goldberg (Chair), *The international personality item pool and the future of public-domain personality measures. Presidential symposium at the sixth annual meeting of the association for research in personality, New Orleans, January*.

GOUGH, H. G., BRADLEY, P. (1996). *CPI manual (third ed.)*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press. *Hendriks*,

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

GUERRERO,

GURTMAN, Michael B. "Exploring personality with the interpersonal circumplex." *Social and Personality Psychology Compass* 3.4 (2009): 601-619.

HAMILTON, J D. The manipulative patient. *American Journal of Psychotherapy* [online]. 1986, 40(2): 189-200 [cit. 2015-08-02]. DOI: 3728747. ISSN 00029564.

HARE, Robert D. Comparison of procedures for the assessment of psychopathy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* [online]. 1985, 53(1): 7-16 [cit. 2015-07-31]. DOI: 10.1037/0022-006X.53.1.7. ISSN 19392117.

HARE, R. D. (1991). *The Hare psychopathy checklist-revised(PCL-R)*. Toronto, Ontario: Multi-Health Systems.

HAWLEY, Patricia H. "The ontogenesis of social dominance: A strategy-based evolutionary perspective." *Developmental Review* 19.1 (1999): 97-132.

HENLEY, N. M. Body politics revisited: What do we know today? *Gender, power, and communication in human relationships*. 1995, s.27-6

HOROWITZ, Leonard M a STRACK, Stephen. *Handbook of interpersonal psychology: theory, research, assessment and therapeutic interventions*. Hoboken, N.J.: Wiley, 2011, xvii, 649 p. ISBN 0470471603.

HUNT, Morton M. *Dějiny psychologie*. Vydání čtvrté. Praha: Portál, 2015, 708 stran. ISBN 978-80-262-0898-3.

HRBÁČKOVÁ, Klára (2009), Vztah mezi machiavellismem a přisuzovanou přívětivostí v závislosti na zjevnosti možnosti klamání v komunikaci. Nepublikovaná bakalářská práce, Masarykova Univerzita, Brno, Česká Republika.

CHRISTIE, Richard a Florence L GEIS. *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press, 1970, xii, 415 p.

International Personality Item Pool: A Scientific Collaboratory for the Development of Advanced Measures of Personality Traits and Other Individual Differences (<http://ipip.ori.org/>). Internet Web Site.

JACKSON, D. N. (1965). *Personality Research Form*. Goshen, NY: Research Psychologists Press.

JONES, Daniel N.; PAULHUS, Delroy L. Machiavellianism. In LEARY, Mark R a Rick H HOYLE. *Handbook of individual differences in social behavior*, (pp. 93-108). New York, NY, US: Guilford Press, xv, 624 pp.

JONES, D. N., PAULHUS, D. L. (2014). Introducing the short Dark Triad (SD3): a brief measure of dark personality traits. *Assessment*, 21(1), 28–41. doi:10.1177/1073191113514105

KASSIN, Saul M. *Psychologie*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2007, xxiii, 771 s. ISBN 978-80-251-1716-3.

KLIGMAN, Michael. An analysis of interpersonal manipulation. *The Journal of Medicine and Philosophy* [online]. 1992, 17(2): 173 [cit. 2015-08-02]. ISSN 03605310.

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

LEBRETON, J.M., BINNING, J.F., & ADORNO, A.J. (2006). Subclinical psychopaths. v J.C. Thomas & D. Segal (Eds.) *Comprehensive handbook of personality and psychopathology*, Vol. I, Personality and everyday functioning (pp. 388-412). New York: John Wiley and Sons, Inc.

LEARY, Timothy. *Interpersonal diagnosis of personality: a functional theory and methodology for personality evaluation*. New York: Ronald Press Co, 1957, xix, 518 p.

LEARY, Timothy, Jiří KOŽENÝ, Robert L SUCZEK a Pavel GANICKÝ. *Dotazník interpersonální diagnózy - ICL: příručka pro administraci, interpretaci a vyhodnocování testu*. Bratislava: Psychodiagnostické a didaktické testy, 1976, 97 s., [2] příl. na vol. listech. T-113/1976.

LEE, Kibeom a Michael C. ASHTON. The Dark Triad, the Big Five, and the HEXACO model. *Personality and Individual Differences* [online]. 2014, 67: 2-5 [cit. 2015-08-03]. DOI: 10.1016/j.paid.2014.01.048. ISSN 01918869.

LINDOVÁ J, PRŮŠOVÁ D, KLAPILOVÁ K, 2012: Nonverbal behavior contrasts the respectful, coercive, affectionate, and ignoring domineering strategies. *Anthropologie (Brno)* 50, 1: 111-125.

LILIENFELD, S O. Development and preliminary validation of a self-report measure of psychopathic personality traits in noncriminal populations. *Journal of personality assessment* [online]. 1996, 66(3): 488-524 [cit. 2015-07-31]. DOI: 8667144. ISSN 00223891.

LISKA, Jo. Dominance-seeking strategies in primates: an evolutionary perspective. *Human Evolution* [online]. 1990, 5(1): 75-90 [cit. 2015-08-02]. DOI: 10.1007/BF02436475. ISSN 03939375.

MURRAY, Henry Alexander. *Explorations in personality*. 2007. ISBN 019530506X.

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

PAUNONEN, S. V. (2002). *Design and construction of the Supernumerary Personality Inventory* (Research Bulletin 763). London, Ontario: University of Western Ontario.

PAUNONEN, S. V., & JACKSON, D. N. (2000). What is beyond the Big Five? *Journal of Personality*, 68, 821–835.

PAULHUS, Delroy L a Kevin M WILLIAMS. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality* [online]. 2002, 36(6): 556-563 [cit. 2015-07-31]. DOI: 10.1016/S0092-6566(02)00505-6. ISSN 00926566.

PRATTO, Felicia. Social dominance orientation: a personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of personality and social psychology* [online]. 1994, 67(4): 741 [cit. 2015-06-17]. ISSN 00223514.

PRATTO, Felicia, SIDANIUS, Jim a LEVIN, Shana, (2006) Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward, *European Review of Social Psychology*, 17:1, 271-320, DOI: 10.1080/10463280601055772

PRŮŠOVÁ, Denisa (2010). *Neverbální projevy dominance v partnerské interakci*. Nепublikovaná bakalářská práce, Univerzita Karlova v Praze, Praha, Česká republika.

MACHIAVELLI, Niccolò. *Vladař*. Vyd. v tomto překladu 2., V Argu 1. Praha: Argo, 2012, 155 s. ISBN 978-80-257-0736-4.

MAST, Marianne Schmid a Judith A. HALL. When Is Dominance Related to Smiling? Assigned Dominance, Dominance Preference, Trait Dominance, and Gender as Moderators. *Sex Roles* [online]. 2004, 50(5/6): 387-399 [cit. 2015-06-17]. DOI: 10.1023/B:SERS.0000018893.08121.ef. ISSN 03600025.

ROBERT N. RASKIN, CALVIN S. HALL. A narcissistic personality inventory. *Psychological reports* [online]. 1979, 45(2): 590 [cit. 2015-07-31]. DOI: 538183. ISSN 00332941.

RAUTHMANN, John F. a Gerald P. KOLAR. Positioning the Dark Triad in the interpersonal circumplex: The friendly-dominant narcissist, hostile-submissive Machiavellian, and hostile-dominant psychopath? *Personality and Individual Differences* [online]. 2013, 54(5): 622-627 [cit. 2015-08-02]. DOI: 10.1016/j.paid.2012.11.021. ISSN 01918869.

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

RIGOTTI, E. (2005), Towards a typology of manipulative processes, v SAUSSURE, Louis de a Peter SCHULZ. *Manipulation and ideologies in the twentieth century: discourse, language, mind*. Philadelphia: J. Benjamins Pub. Co., 2005. Discourse approaches to politics, society, and culture, v. 17.

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

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

RUDINOW, Joel. Manipulation. *Ethics* [online]. 1978, 88(4): 338-347 [cit. 2015-07-29]. ISSN 00141704.

RUSSELL, Mary T a Darcie L KAROL. *The 16PF fifth edition administrator's manual*. Champaign, Ill.: Institute for Personality and Ability Testing, c1994, xiv, 162 p. ISBN 09-182-9621-8.

RUSSELL, B. (1938). *Power: A new social analysis*. New York: W.W. Norton.  
SAUSSURE, Louis de a Peter SCHULZ (2005), Introduction, v SAUSSURE, Louis de a Peter SCHULZ. *Manipulation and ideologies in the twentieth century: discourse, language, mind*. Philadelphia: J. Benjamins Pub. Co., 2005. Discourse approaches to politics, society, and culture, v. 17.

SCHUTZ, W. C. What Makes Groups Productive? *Human Relations* [online]. 1955, 8(4): 429-465 [cit. 2015-07-13]. DOI: 10.1177/001872675500800404. ISSN 00187267.

SCHUTZ, W. C. FIRO-B a three-dimensional theory of interpersonal behaviour. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1958.



SCHUTZ, William Carl. The interpersonal underworld. Palo Alto, California: Science and Behaviour Books, 000367333. 1966.

SIDANIUS, J. (1993). The psychology of group conflict and the dynamics of oppression: A social dominance perspective. In W. McGuire & Slyengar (Eds.), Current approaches to political psychology (pp. 1219). Durham, NC: Duke University Press.

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

SMITH-LOVIN, Lynn. Interruptions in group discussions: the effects of gender and group composition. *American sociological review* [online]. 1989, 54(3): 424 [cit. 2015-08-03]. ISSN 00031224.

SOKOL, Jan. *Moc, peníze a právo: esej o společnosti a jejích institucích*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2007, 291 s. ISBN 978-80-7380-066-6.

ST. CLAIR, Harvey R. Manipulation. *Comprehensive Psychiatry* [online]. 1966, 7(4): 248-258 [cit. 2015-08-02]. DOI: 10.1016/S0010-440X(66)80056-1. ISSN 0010440x.

TUSING, Kyle James. The Sounds of Dominance: Vocal Precursors of Perceived Dominance During Interpersonal Influence. (Statistical Data Included). *Human communication research* [online]. 2000, 26(1): 148 [cit. 2015-08-03]. ISSN 03603989.

VAN DIJK, Teun A. Discourse and manipulation. *Discourse & society* [online]. 2006, 17(3): 359 [cit. 2015-07-29]. ISSN 09579265.

VÁGNEROVÁ, M., (2000) *Vývojová psychologie: dětství, dospělost a stáří*. 1. vyd. Praha : Portál, 522 stran. [ISBN 80-7178-308-0](#).

VESELKA, Livia, Julie Aitken SCHERMER a Philip A. VERNON. The Dark Triad and an expanded framework of personality. *Personality and Individual Differences* [online]. 2012, 53(4): 417-425 [cit. 2015-06-16]. DOI: 10.1016/j.paid.2012.01.002. ISSN 01918869.

WEBER, Max. *Metodologie, sociologie a politika*. 1. vyd. Praha: OIKOYMENH, 2009, 351 s. Knihovna novověké tradice a současnosti. ISBN 978-80-7298-389-6.

WIGGINS, J. S. (1979). A psychological taxonomy of trait-descriptive terms: The interpersonal domain. *Journal of Personality and Social Psychology* 37: 395–412.

ZOOK, Avery a Gary J. SIPPS. Machiavellianism and dominance: Are therapists in training manipulative? *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training* [online]. 1987, 24(1): 15-19 [cit. 2015-08-02]. DOI: 10.1037/h0085685. ISSN 19391536.