

**Pražská vysoká škola psychosociálních studií**



**Strategie dominování v partnerských interakcích**

Bc. Denisa Průšová

vedoucí práce: Mgr. Jitka Lindová, Ph.D.

**Praha 2013**

# Prague College of Psychosocial Studies



## Strategies of domineering in romantic relationships

Bc. Denisa Průšová

The Diploma Thesis Work Supervisor: Mgr. Jitka Lindová, Ph.D.

**Prague 2013**

## **Anotace**

Velké množství studií zaměřených na dominantní chování přináší velmi variabilní výsledky. Důvodem mohou být různé, avšak většinou stereotypní definice dominance, které jsou slučovány s jinými konstrukty, například s mocí. V této práci je zkoumána dominance v dlouhodobých partnerských interakcích. V předchozích pracech byl navržen model čtyř dominantních strategií a bylo zjišťováno neverbální chování, které tvoří základ této studie. Model je rozdělen dle dvou os – míra moci a míra sociability (Nátlaková – vysoká míra moci/asocialita; Respektující – vysoká míra moci/ prosocialita; Láskyplná – nízká míra moci/ prosocialita; Ignorující – nízká míra moci/asocialita). Cílem je rozšířit stereotypní vnímání dominance a nalézt vzorce a prvky chování, které jsou typické pro ten který typ dominování. Zároveň je sledována i interakce těchto strategií, vzorců a prvků mezi partnery.

Byly kvalitativně analyzovány výpovědi 23 heterosexuálních párů (46 osob) žijících ve společné domácnosti, a to ve dvou situacích – výpověď o typickém průběhu konfliktu a sociodrama, kde přímo předváděli typický konflikt. Jednotlivé fráze byly dle předem navrženého seznamu chování (prvků) okódovány a bylo nalezeno 32 kombinací individuálně stabilních strategií a 39 vzorců. V průběhu analýzy se objevily 3 významné přelomové oblasti interakce – hádka, odchod/ticho, vyjímečný kód. Dominantní strategie byly porovnány s výsledky dotazníku ICL, který na základě podobných os tvoří 8 typů interpersonálního chování. Z výsledků vyplývá shoda na 2 pólech os.

**Klíčová slova:** Dominance, dominování, moc, asocialita, prosocialita, neverbální chování

## **Abstrakt**

A large number of studies of dominance behavior gives very variable results. The reason may be various, but mostly by using stereotypical definition of dominance, which are combined with other constructs, such as power. This study investigates domineering in long-term romantic relationships. There was constructed a model of four strategies of domineering in our previous work, primarily focused on nonverbal behaviors. This model is used and verified in this study. The model is divided according to two axes - the degree of power and degree of sociability (Coercive - a high degree of power/ asociality; Respectful - a high degree of power/ prosociality; Affectionate - low level of power/ prosociality; Ignoring - low level power/ asociality). The aim of this study is to extend the stereotypical perception of dominance and find patterns and behavioral aspects that are typical for each type of domineering strategy. The focus is also given to the interaction between these strategies, patterns and elements between the partners.

Statements of 23 heterosexual couples (46 persons) living in the same household were qualitatively analyzed in two different situations - statements about the „typical course of the conflict“ and „sociodrama“ where they showed their typical conflict. Individual phrases, according to a predesigned list of behaviors (elements) were coded and found 32 combinations of individually stable strategies and 39 patterns. There were found three significant results in the field of interaction during the analysis – an argument, a departure/ silence and an exceptional code. Strategies of domineeringness were compared with the results of the questionnaire ICL, that is based on similar axes and creates 8 types of interpersonal behavior. The results shows agreement on the two poles of the axis.

**Key words:** Dominance, domineering, power, asociality, prosociality, nonverbal behavior

Čestně prohlašuji, že jsem tuto písemnou práci k bakalářské zkoušce vypracovala samostatně a cituji v ní veškeré prameny, které jsem použila.

V Praze dne 28. července 2013

.....

Děkuji za vedení mé práce Mgr. Jitce Lindové, Ph.D. a Mgr. Jakobovi Binterovi za podnětné připomínky.

## **Anotace**

Velké množství studií zaměřených na dominantní chování přináší velmi variabilní výsledky. Důvodem mohou být různé, avšak většinou stereotypní definice dominance, které jsou slučovány s jinými konstrukty, například s mocí. V této práci je zkoumána dominance v dlouhodobých partnerských interakcích. V předchozích pracech byl navržen model čtyř dominantních strategií a bylo zjišťováno neverbální chování, které tvoří základ této studie. Model je rozdělen dle dvou os – míra moci a míra sociability (Nátlaková – vysoká míra moci/asocialita; Respektující – vysoká míra moci/ prosocialita; Láskyplná – nízká míra moci/ prosocialita; Ignorující – nízká míra moci/asocialita). Cílem je rozšířit stereotypní vnímání dominance a nalézt vzorce a prvky chování, které jsou typické pro ten který typ dominování. Zároveň je sledována i interakce těchto strategií, vzorců a prvků mezi partnery.

Byly kvalitativně analyzovány výpovědi 23 heterosexuálních párů (46 osob) žijících ve společné domácnosti, a to ve dvou situacích – výpověď o typickém průběhu konfliktu a sociodrama, kde přímo předváděli typický konflikt. Jednotlivé fráze byly dle předem navrženého seznamu chování (prvků) okódovány a bylo nalezeno 32 kombinací individuálně stabilních strategií a 39 vzorců. V průběhu analýzy se objevily 3 významné přelomové oblasti interakce – hádka, odchod/ticho, vyjímecný kód. Dominanční strategie byly porovnány s výsledky dotazníku ICL, který na základě podobných os tvoří 8 typů interpersonálního chování. Z výsledků vyplývá shoda na 2 pólech os.

**Klíčová slova:** Dominance, dominování, moc, asocialita, prosocialita, neverbální chování

## **Abstrakt**

A large number of studies of dominance behavior gives very variable results. The reason may be various, but mostly by using stereotypical definition of dominance, which are combined with other constructs, such as power. This study investigates domineering in long-term romantic relationships. There was constructed a model of four strategies of domineering in our previous work, primarily focused on nonverbal behaviors. This model is used and verified in this study. The model is divided according to two axes - the degree of power and degree of sociability (Coercive - a high degree of power / asociality; Respectful - a high degree of power / prosociality; Affectionate - low level of power / prosociality; Ignoring - low level power / asociality). The aim of this study is to extend the stereotypical perception of dominance and find patterns and behavioral aspects that are typical for each type of domineering strategy. The focus is also given to the interaction between these strategies, patterns and elements between the partners.

Statements of 23 heterosexual couples (46 persons) living in the same household were qualitatively analyzed in two different situations - statements about the „typical course of the conflict“ and „sociodrama“ where they showed their typical conflict. Individual phrases, according to a predesigned list of behaviors (elements) were coded and found 32 combinations of individually stable strategies and 39 patterns. There were found three significant results in the field of interaction during the analysis – an argument, a departure/ silence and an exceptional code. Strategies of domineeringness were compared with the results of the questionnaire ICL, that is based on similar axes and creates 8 types of interpersonal behavior. The results shows agreement on the two poles of the axis.

**Key words:** Dominance, domineering, power, asociality, prosociality, nonverbal behavior



Čestně prohlašuji, že jsem tuto písemnou práci k bakalářské zkoušce vypracovala samostatně a cituji v ní veškeré prameny, které jsem použila.

V Praze dne 28. července 2013

.....

Děkuji za vedení mé práce Mgr. Jitce Lindové, Ph.D. a Mgr. Jakobovi Binterovi za podnětné připomínky.

## Obsah

Úvod	8
1 Teoretická část	
1.1 Problematika dominance	9
1.1.1 Exkurz do tématu dominance na poli vědy	9
1.1.2 Dominance napříč obory	10
1.1.3 Vztahy uvnitř konstruktů dominance – jednotlivé druhy a komponenty	13
1.1.4 Dominance, dominování, moc	14
1.1.5 Zdroje moci a míra motivace k jejich užití	16
1.1.6 Shrnutí poznatků o dominanci – vlivy na proces dominance	18
1.1.7 Žádaná rovnost nebo nerovnost	19
1.2 Komunikace	21
1.2.1. Komunikační strategie	21
1.2.1.1 Pojetí moci a dominance v terapeutických teoriích	21
1.2.1.2 Přátelské versus nepřátelské strategie komunikace	23
1.2.1.3 Přímé versus nepřímé komunikační strategie	25
1.2.3 Metody výzkumu komunikačních strategií	26
1.2.3.1 Zjištění v oblasti verbální komunikace	26
1.2.3.2 Zjištění v oblasti neverbální komunikace	28
1.2.4 Dotazníkově zkoumané rysy osobnosti v souvislosti s prvky a vzorci chování	29
1.3 Model čtyř dominančních strategií	30
1.3.1 Představení modelu	30
1.3.2 Předchozí fáze – představení vinět čtyř dominujících strategií	32
2 Empirická část	34
2.1 Kontext cílů této práce v komplexním výzkumu	34
2.2 Výzkumný vzorek	36
2.2.1 Nábor respondentů	36
2.3 Experimentální design	37
2.4 Nástroje využití v této fázi výzkumu	38

2.5 Výzkumná strategie	38
2.5.1 Výzkumná otázka	38
2.5.2 Tvorba etogramu prvků dominantních strategií	38
2.6 Etogram prvků a vzorců strategií	39
2.7 Příprava kvalitativní analýzy	41
2.7.1 Třídění a úprava materiálu	41
2.7.1.1 Přepis videonahrávek	41
2.7.1.2 Výběr prvků a jejich kategorizace	41
2.7.2. Výběr prvků a jejich kódování	42
2.8. Kvalitativní analýza dat	43
2.8.1 První fáze kvalitativní analýzy	43
2.8.2 Druhá fáze kvalitativní analýzy	44
2.8.2.1 Výsledky druhé fáze kvalitativní analýzy	47
2.8.2.2 Výsledky kvalitativní analýzy - třetí fáze	49
2.9. Kvantitativní analýza - ICL a model dominantních strategií	55
2.9.1 Hypotézy	55
2.9.2 Údaje k analýze	55
2.9.3 Výsledky kvantitativní analýzy	56
2.10 Diskuze	58
2.10.1 Kvalitativní analýza	58
2.10.1.1 Příprava dat	58
2.10.1.2 První fáze	58
2.10.1.3 Druhá fáze	59
2.10.1.4 Třetí fáze	59
2.10.2 Kvantitativní analýza	61
2.11 Naplnění cílů výzkumu	63
2.11.1 Výzkumná otázka pro kvalitativní část	63
2.11.2 Ověření hypotézy	63
Závěr	64
Použitá literatura	65

## Obrázky a tabulky

Obr. 1 – Věžňovov dilema	24
Obr. 2. Schéma modelu čtyř dominantních strategií	31
Tab. 1 - Vzorec průběhu interakce přiřazením kódů	44
Tab. 2 - Barevně zvýrazněné vzorce	45
A, 1, a 2, pár č.-1– sociodrama „Kde budeme spát?“	45
B, 3, pár č. 9 - vyprávění páru	45
4, 9, pár č. 21 – sociodrama „Co budem vařit k večeři?“	46
5, pár č. 1 – sociodrama „Otevřelas mojí bonboniéru!“	46
C, 6, 7, 8, pár č. 2 – sociodrama „Budeš uklízet!“	46
pár č. 23 – sociodrama „Neříkej mi, že to zase děláš na poslední chvíli!“	46
9, pár č. 19 – sociodrama „To je můj hrneček!“	47
Tab. 3 - Další zjištěné možnosti projevů strategií	47
1, pár č. 22	48
2, pár č. 14	48
Tab. 4 – Stabilní individuální strategie s výhrou - pár č. 14	49
Tab. 5 Množství výpovědí pro typy a celkem	50
Tab. 6 - Kombinace použitých strategií dle modelu	51
Tab. 7 - První použitý kód začínající vzorec	51
Tab. 8 – Výrazné přechody v interakci	53
A, Výjimečný kód	53
B, Hádky	53
C, Ticho/odchod	53
Tab. 9 Kód pro konec interakce	53
Tab. 10 Celkové množství použitých kódů	54
Tab. 11 Porovnání ICL a modelu dominantních strategií	57
Tab. 11A – Srovnání ICL typů osobností a os modelu dominantních strategií	57
Tab. 11B – Srovnání ICL typů osobností a typů dominantních strategií	57
Tab. 11C – Celkový počet odpovědí	57

## Přílohy:

Příloha 1 - Viněty neverbálních strategií dominování	1
Příloha 2 - Tvorba prvků na základě výroků	2
Příloha 3 - Kódování prvků	27
Příloha 4 - Tvorba strategií v interakci	31

## Úvod

Mezilidské vztahy jsou jednou z nejdůležitějších oblastí (a hodnoutou) v životě většiny lidí. Práce, kterou Vám nyní představím se zaměřuje na vztahy romantické, vztahy mezi mužem a ženou, kteří se rozhodli spojit své životy alespoň formou tvorby společné domácnosti. V průběhu každodenního života se partneři setkávají s několika významnými fenomény. Bazálním fenoménem pro většinu vztahů (nejen lidských, ale i napříč celou živočišnou říší) je fenomén moci a dominance. Tedy toho, jak (a hlavně jakým způsobem) si partneři sdělují svá přání, své potřeby, jakým způsobem vyjadřují a prosazují svou vůli a samozřejmě i to, jak na toto sdělení partner(ka) ne/reaguje. Protože jde o vztah dlouhodobý a stabilní, partneři často jednají určitým způsobem, opakují situace a tvoří tak stereotypní vzorce chování (v tomto případě stereotypní dominantní strategie).

Ústředním motivem této práce je získání poznatku o tom, jak vypadají a jak se doplňují rozličné strategie používané partnery, což je ve světě zkoumání dominance nepříliš probádané téma. Výzkum, jehož je tato práce součástí, může ovlivnit dnes již stereotypní a ne zcela vyčerpávající a odpovídající pojetí dominance a dominování napříč obory.

# 1 Teoretická část

## 1.1 Problematika dominance

### 1.1.1 Exkurz do tématu dominance na poli vědy

Mocí a dominancí se zabývá mnoho různých vědních oborů po mnoho desetiletí, ve většině případů jsou tyto konstrukty chápány jako klíčové nejen pro daný diskurz, ale i jako základní hybatel chování živých tvorů. Russel říká již v roce 1938, že moc je fundamentálním konceptem ve společenských vědách, stejně jako je energie fundamentálním konceptem pro fyziku. Poněkud méně radikálně, zato mnohem blíže mému zaměření, říká Dunbar v roce 2005 (následně i 2010), že dominance a moc jsou důležitými aspekty mezilidských vztahů i života a osobnosti jednotlivců.

Ačkoliv víme o důležitosti těchto konstruktů pro každodenní život jedince, známe mnoho metod, jak oba zkoumat, jsou opředeny stabilními teoriemi, je velmi obtížné nalézt jednotnou definici toho, co vlastně moc i dominance znamenají (Johnson, 2012). Tento problém existuje ovšem i v rámci jednoho samotného oboru (Ellyson, 1985, 1988; Gatica-Perez, 2009), což vede k velmi rozporuplným výsledkům v jinak kvalitních studiích a tyto výsledky jsou následně chybně interpretovány, jak ukáží v kapitole o dominanci a neverbálním chování na konkrétních studiích.

Dominance a moc se prolíná všemi humanitními obory, nejvíce však psychologií, sociologií, antropologií, hlavně pak evolučními teoriemi. Snad ona rozsáhlá šetření a zjištění na poli evoluční biologie, sociobiologie a evoluční psychologie přinášející dnes stereotypní pohled na dominanci, jako na mocenské, egoistické, agresivní, či výhružné chování jedince (Carli, 1995) mohou být dalším z důvodů vysoké variability výsledků studií na poli dominance a neverbálního chování u lidí. Takto interpretovaná dominance však není pouze výsadou biologů, ale i psychologů osobnosti (např. Cattel, 1992), kteří v psychometrických dotaznících zkoumají osobnostní dominanci pomocí přívlasků důrazný, asertivní, agresivní, kompetitivní apod. Ovšem předpoklad, že dominantní jedinec vyjadřuje pouze takto charakterizované chování není obecně platný ani na poli etologie zvířat, může být tedy stejně redukcionistickým, a jak ukazují studie (např. Dunbar 2010, Johnson 2012), pravděpodobně je i u lidí.

Zároveň má i každý obor své teorie moci, které přinášejí vysoké množství kategorizací dominance a dominantního chování, jenž jsou mnohdy nesourodé, překrývají se, nebo nejsou vyčerpávajících.

### **1.1.2 Dominance napříč obory**

Účelem této kapitoly je představit spektrum myšlenek, dělených dle vědních oborů, které zakládají dnešní chápání dominance a moci. Jde o soubor proměnných, které mají na dominanci vliv.

Význam dominantního chování a tedy začátky jeho zkoumání pochází převážně z evoluční teorie, jak jsem naznačila dříve. Dominantní je v kontextu evoluční biologie chápán gen, rys, jedinec, nebo druh, který se v rámci přírodního výběru prosadí, tedy je zachován následující generací. Na úrovni živočichů se jedná o zvyšování individuálního fitness, obecně řečeno o schopnost úspěšně rozšířit určité vlastnosti či rysy v dalších generacích, jde tedy o míru relativního reprodukčního úspěchu (Barrett, Dunbar 2007). V párové interakci, kde budeme předpokládat kooperaci na tomto úkolu lze pak hovořit o schopnosti prosadit své zájmy oproti partnerovi, případně je chápat jakožto partnerské zájmy.

V etologických studiích je dominance chápána v souvislosti s druhými, tedy v kontextu postavení jedince ve skupinové hierarchii, které vychází z kompetice o zdroje (Chase, 2002). Jak uvádí Archer (2006), evoluce společenského soužití neopustila kompetitivní chování ze sociálních interakcí, přičemž kompetice je asociována se ztrátami jak pro jedince, tak pro sociální skupinu, zvláště pak, pokud je doprovázena agresivními projevy chování. Model dominance a submise má však svůj důležitý účel nejen pro lidský druh. Jedním z účelů hierarchické struktury a jedincově vědomí o jeho místě v rámci ní je právě regulace agrese a konfliktů skrze jasně nastavené strategie příslušející té které pozici (například při rozdělování potravy, reprodukčních právech apod.) (Fournier, Moskowitz, & Zuroff, 2002).

V humanitních vědách se situace chápání dominance začíná problematizovat skrze diskurz stálého osobnostního rysu, jímž se zabývá psychologická a biologická literatura a humánní etologií, která vidí dominanci jako výsledek interakce dvou a více osob, který může být navíc stabilní v průběhu jedincova života, nebo situačně proměnný dle kontextu situace a osoby partnera/ky v interakci, jak ukáží níže (např. Johnson, 2012; Gatica-Perez, 2009).



Pod termínem stabilní rys osobnosti, který je v průběhu života neměnný, případně velmi málo kolísavý se skrývá soubor genetických a fyziologických vlivů, jako je temperament, behaviorální predispozice, hormonální vybavení apod. (např. Cattell, Eber a Tatsuoka, 1992; Ridgeway, 1987). Liska 1988 říká, že tento rys osobnosti určuje jedincovu pozici v sociální hierarchii, která má vliv na jedincův přístup ke zdrojům.

Z hlediska fyziologických, konkrétně hormonálních faktorů je nejdiskutovanějším tématem míra testosteronu u daného jedince (Booth & Dabbs, 1993), přičemž se ukazuje, že jak u mužů, tak u žen by mohla pozitivně korelovat míra testosteronu a míra dominance (Grant, 2001). Vztah mezi nimi však bude spíše reciproční (tzv. reciproční model testosteronu) (Rose, 1975), kdy se tyto dva faktory ovlivňují navzájem. Tedy, nejen že se vzrůstající mírou testosteronu vzrůstá míra dominance, ale i naopak, s vyšší mírou dominantního chování vzrůstá i míra testosteronu.

Některé psychologické teorie osobnosti pracují i s vlivem prostředí, zvláště pak rodinými konstalacemi, jako je pořadí narození jedince, rodinným zázemím, způsobem psychosociálního vývoje jedince. Například Alfred Adler staví svou teorii osobnosti na ústředním motivu vůle k moci, pojmenované později jako usilování o nadřazenost, skrze který se lidé snaží překonat pocity méněcennosti pramenící z ranného dětství konkrétně fyziologické slabosti s tím, že by mělo toto usilování o nadřazenost prospívat jedinci v případě, že prospívá i společnosti. Jako důležitý faktor pro tvorbu postojů a vzorců chování vidí Adler právě v pořadí jedince v sourozenecké konstalaci. Teorie Karen Horneyové vychází z bazální úzkosti u dětí, z níž se v dospělém věku rekrutují (většinou nevědomé) neurotické potřeby, kterou se jedinci snaží překonat různými strategiemi chování. Jednou z deseti základních neurotických potřeb udává potřebu moci a další související s ovládnutím světa. Popsala tři základní pohyby v interpersonálních vztazích, což je pohyb k lidem, od lidí a proti lidem (Drapela, 2011).

V rámci snahy o ustavení platné teorie osobnosti se dominance jako stabilního rysu osobnosti objevuje zkoumáním formou standardizovaných psychometrických dotazníků, které umožňují empiricky podloženou analýzu složek osobnosti. Například Cattell (1946) vidí osobnost jako komplexní strukturu osobnostních rysů různé kategorie, což se odráží v jeho šestnácti-faktorovém modelu osobnosti (Cattell, 1946), jehož základní kritéria pro přiřazení rysů osobnosti se nalézají na bimodální škále (např. introverze – extraverze, emoční labilita – stabilita, nebo právě dominance – submise). I zde je ovšem dominance definována stereotypním způsobem, tedy sklonu ovládat prostředí skrze více či méně vyjádřenou agresivitu (Vágnerová, 2000).

Po polovině 20. století se začaly ozývat kritické hlasy ke zkoumání sociálního chování a jeho jednotlivých paramentů (dominance) z hlediska pouze osobnostních charakteristik jedince jakožto izolovaného subjektu a více začaly pronikat na pole psychologie hlasy upozorňující na významný vliv situace i vztahu mezi aktéry, vliv sociálního učení a Bandurův reciproční determinismus (Vágnerová, 2000). Proto vznikaly modely jejichž cílem bylo vytvoření teoretického schématu pro popis interpersonálního aspektu osobnosti za specifických podmínek. Jedním z modelů řešící tuto problematiku je Learyho typologie osobnosti. Tento model zavedl kruhové schéma interpersonálního chování skrze 8 škál (16 kategorií), přičemž jako nejvýraznější udává škálu dominance - submise, afiliace - hostilita (které budou využity i pro můj výzkum) a k nim přidává ještě škálu konformita – individualita a odpovědnost - agresivita. Jak ukáží při výkladu modelu čtyř dominujících strategií, je tento dotazník svými teoretickými východisky i praktickými výstupy nejvíce vhodný pro můj výzkum (Kožený, 1976).

Zde stojíme na hranici dominance jako stabilního osobnostního rysu a dominance jako souboru získaných dovedností v oblasti komunikace a interpersonálních vztahů, která je Liskou (1988, 1992) nazývána dominancí sociální. Liska dělí dominanci na „připsanou“, která je určena spíše fixními rysy jedince (pohlaví, sourozenecká konstalace apod.) a „společenskou“, která je získána skrze demonstraci adekvátních dovedností a volbou vhodné strategie dominantního chování v konkrétní situaci s konkrétním jedincem (Burgoon, 1998). V této oblasti, více než v jiných, je však ve výzkumech, zcela přirozeně, ovšem nesprávně směřována s jinými konstrukty, jako je například status, nebo moc. To vede ke zkreslení některých výsledků, kdy namísto souvislosti nějaké proměnné s dominancí vychází výsledky proměnné s jakýmsi kompromisem mezi mocí a dominancí. Ellyson a Dovidio (1985) uvedli, že většina literárních přehledů neverbálního chování neuvádí moc a dominanci ve svém rejstříku použitých pojmů odděleně (např. Harper, Wiens, Matarazzo, 1978; Siegman, Feldstein, 1978), což je aktuální i v dnešní době (Gatika-Perez, 2009).

Ve výzkumech zaměřených na souvislost utváření hierarchie ve skupině se ukázalo, že v nových kolektivech dochází k velmi rychlému hierarchizačnímu procesu (v řádech dní), který ustavuje postavení jedinců, jejich míru moci a míru ovlivnění skupiny a je veskrze neměnný pro danou skupinu. Jako dominantní pak byli uznáváni jedinci, kteří oplývali žádanými dovednostmi a dovednostmi důležitými pro vedení druhých (Savin-Williams, 1975), což potvrzuje i výzkum Dunbar a Burgoon (2000), ve kterém byli sociálně zdatnější jedinci označováni za dominantní. To se může dít i v partnerských vztazích, čímž vznikají stereotypní vzorce chování. Zároveň je důležité i upozornění na úzkou korelaci dominance s komunikačními dovednostmi.

### 1.1.3 Vztahy uvnitř konstruktů dominance – jednotlivé druhy a komponenty

V předchozí kapitole jsem se zabývala chápáním pojetí dominance napříč obory, nyní se zaměřím konkrétněji na jednotlivé komponenty a druhy, tedy na celý proces dominance.

Rozdělení dominance, které navhly Schmid Mast & Hall (2004) je oproti předchozím již velmi úzce zaměřeno na dominanci jako výsledek jedné z nejdůležitějších dimenzí sociální interakce a rozšiřuje pohled na dominanci jako na proces. Proces, ve kterém jedinec vyjadřuje vlastní míru dominance a zároveň správně rozeznává míru dominance partnera/ky. Hrají v něm důležitou roli následující komponenty: „pocit dominance“ - jak dominantní se jedinec cítí během určité interakce, „dominance jako osobnostní rys“ - obvyklá míra jedincovi dominance, „preference“ dominance-přání být v dominantní či submisivní pozici, „vnímaná dominance“ - jak jedince hodnotí ostatní lidé v jeho okolí (či v případě studie hodnotitelé), „připsaná dominance“ - ztotožnění se s dominantní či submisivní rolí při psychologickém experimentu, „získaná dominance“ - získání určitého postavení ve společnosti (například jedinec nemůže být šéfem, aniž by měl podřízené).

Právě při výzkumech zaměřených na některou z komponent se projevuje ona problematická definice dominance, zvláště při prokazování vztahu jednotlivých komponent navzájem, což zasahuje i do základní problematiky metodologie výzkumů verbální a neverbální komunikace a dominance. Velmi výrazný rozpor například vyvstal mezi „pocitem dominance“, tedy jak jedinec vnímá sebe jako dominantního s „vnímanou dominancí“, tedy tím, jak ho vidí druzí, případně výzkumníci. Jedním z možných důvodů je, jak jsem zmiňovala v první kapitole, stereotypní vnímání dominance jako agresivního chování. Jedinec sám totiž může mít pocit, že ovlivnil partnera, ale výzkumníci nemusí jednání, které k němu vede vidět jako agresivní a tedy ho nebudou vnímat jako dominantního.

V práci Habešové (2011) byly na základě výše zmíněných problematických okruhů zkoumány vztahy proměnných související s mocí, statusem, partnersou spokojeností, dominancí. Za pomoci NEO-PI-R a vlastní kvalitativní analýzy sfér dominování partnerů prokázala zajímavé výsledky na poli vztahů jednotlivých komponent partnerské dominance a zdrojů moci.

První důležitý poznatek spočívá ve zjištění, že existuje velmi silná shoda v představě partnerů o míře a poměru dominance v partnerství.

Zjistila že míra osobnostní dominance u žen souvisí s mírou dominance v partnerství (pozitivní korelace), ovšem u mužů se tato souvislost nepotvrdila (muž může vystupovat v různých vztazích různě dominantně – vysvětluje to tím, že pokud by muž projevoval stejné dominantní tendence v partnerství jako v jiných kolektivech, snižovala by se jeho šance získat žádanou partnerku). Ženy mají tendenci zaujímat stejnou pozici ve všech sociálních vztazích včetně partnerského, zatímco muži jsou v různých sociálních interakcích různě dominantní. Dále prokázala souvislost partnerské dominance se zdroji moci, u žen navíc ještě se statusem.

Z jejích výsledků také vyplývá, že socioekonomický status partnerů má vliv na dominanci ve finanční oblasti, nikoliv ale na celkovou partnerskou dominanci; subjektivně vnímaná partnerská dominance žen i mužů se shoduje s partnerskou dominancí, kterou jim přisuzují jejich partner(ka); souvislost mezi osobnostní a partnerskou dominancí s proměnnými souvisejícími se statusem (vzdělání, výše příjmu, atraktivita vlastní i partnerova), nevyskytly se genderové rozdíly mezi partnery (oproti výzkumům, které prokazují, že muži mají vyšší míru moci, která souvisí s partnerskou dominancí mužů (Bentley, 2007; Pulerwitz, 2000).

V této práci proto budu využívat výše uvedených rozdělení dominance, ovšem s definicí oproštěnou o kvalitativní charakteristiky chování, postojů, nebo emocí. Zároveň pro jasnost a přehlednost vymezím rozdíly mezi dominancí, mocí a dosud nezmiňným termínem dominováním.

#### **1.1.4 Dominance, dominování, moc**

V tuto chvíli je třeba vyjasnit jaké pojetí konstruktů dominance budu užívat ve své práci. Proto v této kapitole odliším dominanci od jiných konstruktů, jako je moc a projevy moci, neboli proces dominování. Uvedu zároveň důležité poznatky ve vztazích mezi nimi.

Rollins a Bahr navrhli v roce (1976) teorii, z jejíž zrevidované podoby Dunbar (2000, 2004) vychází základní myšlenka této práce, vysvětlující rozdíl mezi mocí a dominancí. Jde o tzv. Dyadickou teorii moci (DPT – Dyadic Power Theory). Operuje s myšlenkou moci jako základního aspektu jakéhokoliv vztahu, určuje totiž kvalitu vztahu, tedy to, jakým způsobem dělají jedinci rozhodnutí. Zde proces dominance začíná tím, jak jedinec vnímá svou formální autoritu a jeho přístupu ke zdrojům moci upravuje (zvyšuje či snižuje) své vnímání vlastní moci oproti partnerovi/ce. Pokud uzná míru své moci jako vyšší než partnerova/čina, zvyšuje se šance, že se bude jedinec pokoušet moc uplatnit. Pokud ji úspěšně uplatní (stane se dominantním), zvyšuje se jeho

subjektivní vnímání moci, čímž se zvyšují šance na pokusy o dominanci v dalších situacích i objektivní vnímání moci partnerem/kou. Tím více ovlivňuje společná rozhodnutí a tím i kvalitu vztahu (Dunbar, 2005).

Pro dominanci budu používat definici používanou ve výzkumech, které přímo souvisejí s mou prací (Dunbar, 2010), kdy jde o expresivní, vztahově podložené komunikační akty (dominování), pomocí nichž je použita moc a je dosaženo ovlivnění partnera v interakci, jde tedy o párový vztah mezi dvěma stranami, kdy jeden je „nahore“ a druhý „dole“ (Rogers-Millar, 1979). Dominování je oproti tomu jednostranné chování jedince, ve kterém se pokouší ovlivnit partnera v interakci. Moc je definována jak schopnost jedince využít zdroje k ovlivnění druhé(ho), přičemž bylo vydefinováno několik druhů zdrojů moci (status, závislost na partnerovi apod.) (Pulerwitz, 2000).

Tedy, každý má nějakou míru zdrojů moci, kterou však může či nemusí v interakci využít pro dominování, což je jednostranná snaha o ovlivnění partnera (ten na ni může či nemusí reagovat) a dominance je pak finální stanovisko, které musí být oboustranné (jeden ovlivnil, druhý je ovlivněn). Moc tedy může být latentní, dominance oproti tomu musí být vždy manifestována (Komter, 1989).

V výše zmíněného vyplývá, že nedostatky v definicích předchozích studií, kdy byla zaměněna dominance s mocí nejsou nelogické. Dominance a moc jsou si velmi úzkými konstrukty propletené řadou vztahů mezi jejich jednotlivými částmi. Oba se podílejí na ovlivnění druhých, ovšem míra moci tvořená zdroji moci je pouhou jednou proměnnou v procesu dominance.

Dunbar (2000, 2004) se vymezují vůči DPT, kdy sice podporují oddělenost konstruktů dominance a moci, ovšem nechápou tento proces jako lineární jev jako (Rollins a Bahr 1976). Při sledování vztahu dominance a moci totiž zjistily, že četnost a intenzita projevů dominování je přímo úměrná míře rovnosti ve vztahu. Tedy, čím více jsou si partneři rovni, tím více projevů můžeme zaznamenat. Vysvětlují to tím, že silně mocný člověk nepotřebuje o prosazení své vůle bojovat a oproti tomu pokud by se do aktivního dominování pustil(a) partner(ka) s nízkou mírou moci, velmi snadno by prohrál(a). Míra aktivního prosazování svých stanovisek je nepřímou úměrnou rozdílnosti v míře moci mezi partnery (Dunbar, Burgoon, 2005). Na základě předchozích zjištění není nutné, aby dominoval pouze jedinec s vysokou mírou moci (nemusí o ní vědět, nemusí ji chtít v dané situaci použít apod.).

Myšlenka o různém využívání moci při dominování, které vede k různé četnosti projevů (verbálních i neverbálních) je elementární pro mou práci. Naznačuje totiž i pasivní verzi dominování. Tento

poznatek, rozšířený v modelu ověřovaném v této práci by mohl pomoci vysvětlit ony rozpory ve výsledcích výzkumů zapříčiněných stereotypním chápáním dominance jako agresivního chování.

Dunbar a Burgoon provedly v roce 2000 rozsáhlý výzkum ve kterém upozorňují na to, že na dominanci mají vliv tři základní komponenty. Jsou jimi osobnostní charakteristiky (dotazníkově zjišťovaná míra dominance), situace ve které se jedinec nachází a vztah, který má s partnerem/kou v interakci (cizí lidé, rodina, dobří přátelé apod.). Situační kontext, ve kterém se jedinci nacházejí ovlivňuje nejen způsob chování, ale i míru využití osobnostních predispozic k dominanci, která může být utlumena, či posílena (respondenti měnili svůj komunikační styl vzhledem ke změnám v kontextu situace – dialogy vs. monology, pravda vs. lež, komunikace s osobami různé vztahové vzdálenosti apod.). Zároveň je velmi zajímavé i zjištění, že jedinci, kteří sami sebe ohodnotili jako více sociálně schopné, jsou nezávislymi hodnotiteli i interakčními partnery hodnoceni jako více dominantní. Autorky toto zjištění vysvětlují tím, že více sociálně zdatní jedinci jsou schopni lépe kontrolovat a přizpůsobovat své sociální chování a emoční projevy a jsou také schopni lépe dekodovat verbální i neverbální signály ostatních.

Teorie, kterou ověřily Dunbar a Burgoon (např. 2000, 2005) je opěrným bodem pro můj model dominujících strategií, přičemž se zaměřím na všechny výše zmíněné komponenty mající vliv na dominanci. Zároveň je zde obsažena důležitá myšlenka o míře sociability jako elementární proměnné při dominování, naznačuje, že partneři budou projevovat jinou míru dominance skrze jiné projevy chování v partnerské interakci oproti jiným sociálním interakcím.

### **1.1.5 Zdroje moci a míra motivace k jejich užití**

V kapitole rozlišující dominanci, dominování a moc bylo ustaveno, že moc je schopnost člověka, která může, či nemusí být použita k prosazení vůle. V této kapitole upřesním a popíši faktory mající vliv na „mocnost“ jedince.

Moc je podle Hawleye (1999) schopnost kontrolovat zdroje, ovšem prozatím jsem nerozlišila, co může zdroji moci být. French a Raven v roce 1959 uveřejnili studii zaměřenou na vnímání neverbálních projevů zdrojů moci v manažerském prostředí, ve které zakládají rozdělení moci dle jejích pěti zdrojů, přičemž moc definují jako schopnost či potenciál daného člověka změnit chování, záměry, postoje, názory, emoce, nebo hodnoty druhého člověka. Předvídají množství různých zdrojů moci, mezi pět hlavních však řadí *moc odměňovat*, která je založena na vnímání cílové

osoby, že daný člověk má možnost mu/ jí poskytnout vytoužené hmatatelné, nebo nehmatatelné věci. *Moc nátlaku* (donutit) je založena na vnímání cílové osoby, že daný člověk má možnost ho nebo jí potrestat. *Moc legitimacy* je založena na vnímání cílové osoby, že daný člověk má právo cílovou osobu ovlivnit a že cílová osoba je povinna se podřídít. *Svěřená moc* je založena na tom, že se cílová osoba identifikuje s cílovou osobou, nebo touží být s touto osobou spojena. *Moc odbornosti* je založena na vnímání cílové osoby, že daný člověk má možnost poskytnout cílové osobě určitou znalost. V dalším dělení a popisování zdrojů moci pokračovali další autoři, jsou si ve svých kritériích velmi podobné. Jako zdroje moci jsou často uváděn status, vzdělání, výše příjmu, fyzická atraktivita, partnerská hodnota apod. (Dunbar, 2004, Wang 2006). Pro tento výzkum budu používat rozdělení zdrojů moci, které uvádí Pulerwitz (2000). Jejich studie byla zaměřena na zjišťování faktorů mající vliv na prosazení používání kondomu při sexuálních aktivitách heterosexuálních párů, jakožto prevence přenosu viru HIV. Vycházely ze zjištění, že ženy jsou více submisivní a mají tak menší vliv při rozhodování v otázce ochrany. Právě na základě široké rešerše a porovnání Teorie genderu a moci jakožto strukturální teorie zaměřené na genderovou nerovnost (Connell, 1987) a Teorie sociální výměny, psychologické teorie založené na interpersonální definici moci v partnerství (Emerson, 1972, 1981) pojmenovaly pět základních zdrojů moci v partnerství. Jsou jimi: a, moc rozhodovat v partnerství, b, kontrola v partnerství, c, distribuce ekonomických a emocionálních zdrojů, d, jiné alternativy současnému vztahu a e, závislost na vztahu.

Heavey (1990) ve své studii zaměřené na genderové rozložení při užívání strategie nátlak -ústup (demand – withdraw, viz. níže) zjistil, že důležitým faktorem pro partnerskou dominanci je míra motivace prosadit svůj názor či své potřeby. Obě pohlaví byla v experimentu, kde měli diskutovat o typicky ženské a typicky mužské otázky ochotna častěji ustoupit partnerovi/ce v případě, že byla diskuze důležitější pro partnera/ku a naopak se častěji prosazovala v diskuzích tematicky blízkých jejich vlastnímu zájmu.

Míra motivace jako důležitý faktor pro dominanci se však může projevit nejen v oblasti jednoho tématu, ale i jako celková motivace ke vztahu, přesněji, jakou hodnotu spatřuje jedinec ve svém partnerovi (mate value). Dotazník specificky vytvořený pro měření partnerské hodnoty (Trait-Specific Dependence Inventory - TSDI) jmenuje šest kategorií, skrze něž posuzujeme hodnotu partnera, tedy jeho ne/nahraditelnost v závislosti na specifických osobnostních rysech. Těmi kategoriemi jsou 1) oddanost (věrný/á, velkorysý/á, hodný/á, loajální, milující, kooperující, dobrý/á přítel/kyně, upřímný/á, rozumí mi) 2) potenciál k získávání zdrojů (profesně úspěšný/á, zodpovědný/á, pracovitý/á, má vysoký potenciál budoucích výdělků, dobře organizovaný/á, ambiciózní, výkonný/á, vzdělaný/á, inteligentní, praktický/á) 3) fyzická zdatnost (fyzicky silný/á,

atletický, fyzicky schopný/á mě ochránit) 4) emocionální stabilita (relaxovaný/á, emocionálně stabilní, klidný/á i pod tlakem, bez pocitů viny), 5) společenskost (odvážný/á, otevřený/á, asertivní, schopen/schopna vedení skupiny, sebevědomý/á) 6) fyzická atraktivita (atraktivní, dobře vypadající, sexuálně přitažlivý/á) (Ellis, Simpson, Campbell, 2002).

Z výzkumu zjišťující vztah mezi zdroji moci, projevy dominance a partnerskou dominancí, kterou provedl Galligher a kol. (1999) vyplývá, že ženy i muži jsou si rovnocennými partnery v dostupnosti se zdroji moci i míře dominance, druhy zdrojů moci a oblasti dominance se však liší, zvláště v emocionální oblasti.

Habešová (2011) provedla nezávislou analýzu sfér dominance v rámci rozsáhlého výzkumu partnerské spokojenosti, konkrétně na základě analýz obsahu verbálního projevu na téma distribuce zdrojů mezi partnery. Zjistila rozdíly zvláště v míře motivace v konkrétních oblastech mezi pohlavími. Oblasti, ve kterých dominují převážně ženy jsou domácnost a plánování každodenních aktivit, rovnoměrné rozložení dominance se objevilo v oblasti organizace volnočasových aktivit a muži pak dominují zejména v oblastech financí a zajišťování technického vybavení domácnosti.

### **1.1.6 Shrnutí poznatků o dominanci – vlivy na proces dominance**

V této podkapitole shrnu chápání dominance pro tuto studii a jednotlivé komponenty mající vliv na dominanci. Celý proces se skládá ze tří významných fází – osobnostní a situační faktory (jejich výskyt a jejich případné uznání partnerem(kou)– aktivní dominování (míra a způsob využití těchto faktorů) – dominance. Do první fáze počítám 1, zdroje moci (např. ekonomická a emocionální distribuce zdrojů, závislost na vztahu, sociodemografické faktory apod.), 2, osobnostní predispozice (hormonální predispozice, psychosociální vývoj jedince, temperament apod.), 3, míru sociálních dovedností (schopnost dekódovat chování druhých a vhodně na ně reagovat), 4, partner(ka) v interakci (kvalita a blízkost vztahu, stereotypní chování apod.), 5, situační kontext (místo a okolnosti interakce) a 6, míra motivace k prosazení své vůle. Do druhé fáze, aktivního dominování pak náleží přímý průběh interakce, tedy kvalita a kvantita projevů chování vedoucí k ovlivnění partnera(ky) (může být projevované jedním, nebo oběma partnery) a do třetí pak výsledek, tedy to, zda oboustranně došlo k souhlasu na dominanci (jeden ovlivnil, druhý přijal). V tomto výzkumu sice sleduji první a třetí fázi (zdroje moci a dominanci), ovšem ústředním tématem je právě druhá fáze, kde zjišťuji, jaké strategie, vzorce, nebo prvky projevů chování partneri používají.



### 1.1.7 Žádaná rovnost nebo nerovnost

Mnoho studií prokazuje negativní důsledky tradičních genderových očekávání a hierarchických vztahových vzorců (Gottman 1991, Erickson 1993), což podporují studie přinášející poznatky o pozitivních vlivech rovnosti ve vztahu na partnerskou spokojenost (Gottman 1999, Habešová, 2011).

Z výsledků práce Habešové (2011) vyplývá, že míra spokojenosti v partnerství souvisí s mírou dominance jednotlivých partnerů. Z výzkumu, ve kterém byly sledovány různé životní oblasti ve vztahu k dominanci v partnerství vychází, že jako nejvíce spokojení se cítí partneři ve vyrovnaných vztazích, dále pak ženy s tradičně rozdělenými rozlemi a sférami vlivu. Nejméně pak ženy, které byly uváděny jako více dominantní ve vztahu.

Studie v oblasti psychoterapie, zvláště pak párové psychoterapie (tedy oblasti, která se prakticky zabývá problémy ve vztazích) výzkumy jasně upozorňují na fakt, že ačkoliv je nejen doporučováno, ale v rámci americké asociace rodiných a párových terapeutů (American Association for Marriage and Family Therapy Commission on Accreditation for Marriage and Family Therapy Education and Training, 1991), podmíněno získání licence formálním vzdělání v genderových tématech (zvláště tématech souvisejících s mocí a dominancí). Výzkumy prokazují, že je nezbytné se na tato témata zaměřovat právě proto, že jsou elementárními pro každý vztah, ať už partnerský, nebo terapeutický, jen velmi málo psychoterapeutů však udává, že se ve své praxi na tato témata zaměřuje (Carter, 1992; Hare-Mustin, 1987; Haddock, 1995; Gilbert, K., 1995). Na základě zjištění absence práce s mocí v rámci párové terapie byly učiněny dodatečné výzkumy, které přinesly poznatek, že důvodem je nepropojenost teorie a praxe, tedy že terapeuti, ačkoliv dostali adekvátní vzdělání neví, jak je při sezeních s klienty využít (Haddock, 2000) proto vytvořili sadu Doporučení pro práci s mocí (The Power Equity Guide), kde sumarizují témata, která se vyskytují v každém vztahu a ve kterých tedy dochází k různé míře dominance a různým strategiím dominování a jako jeden ze tří cílů si kladou zvyšování rovnosti v partnerském vztahu. Oproti antropologickým studiím nerozlišují druhy dominance a druhy moci, slučují je i se zdroji a projevy moci. 1, Rozhodování v různých oblastech života (koníčky, dovolená, životní prostředí), 2, Komunikace a řešení konfliktů (podpora respektující strategie), 3, Životní hodnoty (pracovní, aktivity v životě..), 4, Domácí práce, 5, Finance, 6, Sex, 7, Udržování vztahů s okolím, 8, Definici či charakteru vztahu (reciprocita,

vzájemnost, závislost, rovnost, intimita, autonomie), 9, Zneužívání a násilí a další specifické pro různé typy párů.

V mé práci se budu inspirovat těmito tématickými oblastmi jakožto důležitými faktory majícími vliv na dominování, dominanci, moc a spokojenost ve vztahu. Půjdu ještě dále a budu sledovat vztahy mezi těmito oblastmi v souvislosti s dominancí a pokusím se pojmenovat vzorce komunikace typické pro různé strategie prosazování moci v těchto oblastech.

## 1.2 Komunikace

Watzlawick (1967) a později (McCroskey, 2001) uvádí základní tvrzení o komunikaci, a to je předpoklad, že nelze nekomunikovat. V každém okamžiku předáváme druhým sdělení, ať již na vědomé, či nevědomé úrovni skrze širokou paletu verbálních i neverbálních projevů. Pro proces komunikace existuje zcela základní rozdělení vždy přítomných faktorů, a to na osobu a aspekty týkající se odesílatele, odesílanou zprávu i s jejím kontextem apod. a osobu a aspekty týkající se příjemce. Komunikační akt obsahuje však mnoho dalších fenoménů, z nichž nejvýznamnější pro moji práci jsou cirkularita a linearita komunikačních vzorců, digitální a analogová komunikace, symetrie a asymetrie.

### 1.2.1. Komunikační strategie

#### *1.2.1.1. Pojetí moci a dominance v terapeutických teoriích*

V oblastech mezilidské komunikace nalezneme různé teorie o komunikačních strategiích, často spojenými s rolí, statusem a mocí ve skupině či dyádě. Zvláště na poli sociální psychologie a psychoterapie vznikaly teorie snažící se porozumět fenoménu moci (dodnes smíšeného s konstruktem dominance) skrze různé modely komunikace, z nichž vyrůstají psychoterapeutické školy využívající poznatků pro léčbu pacientů a klientů. Současné teorie nahlíží na partnerskou interakci jako na komunikační systém vzájemně závislých vzorců interakce (Caughlin, 2002). Tyto vzorce jsou zkoumány v souvislosti s mnoha faktory (symetrie vs. asymetrie ve vztahu, moc, role, partnerská spokojenost..) optikou specifické komunikační teorie příslušící tomu kterému terapeutickému směru z hlediska verbální, neverbální i paraverbální komunikace. Většina z nich se zabývá dynamikou jednotlivých faktorů, sledují interakci těchto tří základních složek komunikace nejen na jedinci, ale i interakce těchto složek v rámci dyády či větší skupiny (například rodiny, třídního, či pracovního kolektivu apod.) (Gatica-Perez, 2009).

Obor, jenž se nejvíce zabývá dynamikou a kvalitou partnerské interakce v její aplikované podobě je právě rodinná, konkrétněji partnerská psychoterapie, pro jejíž (v našem prostředí) nejvýznamnější směry uvedu teoretickou oporu, zvláště se zaměřím na ty, které pojetí moci rozpracovávají více.

Než se však dostanu přímo k moci a rozložení sil, upozorním na poznatek nejvíce se objevující v teoriích systemické terapie. Tento směr pracuje s faktory kontextu rodiny nebo páru, přesvědčení jednotlivých členů, zapojeností všech členů, ale hlavně zdůrazňuje myšlenku chápání rodiny či diády jakožto dynamického systému, což je důležité z hlediska toho, že zde platí systémové zákonitosti v oblasti vzájemného ovlivňování jednotlivých členů jednotlivými členy (a komunikačními akty). Významně využívá myšlenku o cirkularitě komunikace. Cílem terapie je pak narušit stereotypní patologické vzorce chování (Jones, 1996).

V 70. letech byly položeny základy strukturálnímu přístupu, který chápe rodinu či dyádu jako soubor vztahů z hlediska struktury jednotlivých fenoménů, jakými jsou například hranice, soustava pravidel, ale pro mou práci hlavně struktura vazeb mezi jedinci (tvorba koalic a alinací) a rozložení moci a vlivu v rodině. Tato moc a vliv totiž umožňuje udržet vnitřní konzistenci rodiny (shodně s – ten kdo upozorňoval na hierarchii jako prevenci agrese), umožňuje sdílet společná pravidla, uplatňovat svá práva a vymáhat povinnosti. Moc je zde spjata s funkcí (rolí), přičemž nedostatek moci či vlivu může mít za následek nedostatečné naplňování konkrétní funkce v rodině či dyádě (Minuchin, 2013).

Velmi důležitý směr pro práci s komunikačními strategiemi i v souvislosti s uplatňováním moci je přístup Virginie Satirové, která pracuje zážitkovou formou tvorby sousoší pracuje s rolmi v rodině. Popsala několik typických strategií (převedených v aktivní sousoší) Usmiřovače, Počítače, Obviňovače, Rušiče apod.. Cílem je podpora zdravé autority rodiče a respektování dětské individuality skrze jasnější a uvědomělejší komunikaci (Satirová, 1994).

Kořeny rodinné a párové terapie však zakládá Watzlawickova (1967) teorie komunikace, která se pod štítem Palo-Altské školy přímo rozvíjí ve strategický přístup. Pracuje s myšlenkou, že způsob naší komunikace má přímý vztah s prožíváním a chováním. Rozpracovává rozdělení tří základních typů vztahů, které se silně odrážejí v používaných komunikačních strategiích. Jde v podstatě o vzájemné mocenské postavení jedinců, tedy míru rovnosti, kdy jsou si buď rovni, pak jde o symetrickou komunikaci, partneři odrážejí druhého, nebo je jeden dominantní (a používá „one up“ komunikační strategii) a druhý je podřízený (a používá „one down“ komunikační strategii), pak jde o komplementární komunikaci, kde naopak partner doplňuje chování druhého. Z hlediska použití moci ještě zmiňují strategii, která by mohla být označena za nepřímou je pseudokomplementární komunikace, při které je zdánlivě submisivní jedinec právě tím, kdo kontroluje situaci a reálně tak dominuje. Tato strategie velmi odpovídá ignorující dominantní strategii uvedené v modelu čtyř dominujících strategií. Metakomplementaritou pak označuje chování, kdy jeden nutí, nebo nechává

druhého, aby o něho pečoval, což by mohla být komplementární strategie pro láskyplný typ dominantní strategie modelu (Průšová, 2010). Další strategie pojmenovaná jako pseudosymetrická popisuje chování, kdy jeden nutí druhého k symetrické komunikaci.

### ***1.2.1.2 Přátelské versus nepřátelské strategie komunikace***

Hawley 2002 říká, že jeden důležitý cíl ve vývoji lidstva je naučit se používat sociálně vhodné strategie dosahování dominance flexibilním a prosociálním způsobem. Jedním z nejčastějších základních kritérií pro teorie komunikace je právě míra přátelskosti projevů, dalším pak míra zaměřenosti komunikace na problém. Většina studií sleduje aktivitu (míru komunikačních aktů – četnost a kvalitu) a míru konstruktivnosti, přičemž je brána v úvahu právě partnerská spokojenost při tom kterém způsobu řešení. Komunikace, která vede k vysoké míře partnerské spokojenosti je pak chápána jako zdravá (a je uznána jako konstruktivní) a komunikace, která má za následek snížení partnerské spokojenosti pak jako nezdravá, patologická (je uznána jako destruktivní).

Gottman v roce 1977 uveřejnil studii zaměřenou na topografii manželského konfliktu, kde sledoval nezávisle na sobě význam předávané zprávy, neverbální projevy doprovázející její odesílání a vnímání příjemce těchto neverbálních prvků v souvislosti s partnerskou spokojeností ve vztahu. Potvrdil výskyt 5-ti typických vzorců chování související s ne/spokojeností, jako je například vyjádření souhlasu s neutrálním ovlivněním partnera/ky, vyjadřování pocitů souvisejících s problémem s negativním ovlivněním partnera, „čtení myslí“ partnera s negativním jeho ovlivněním apod.

Napříč etologickými studiiemi zaměřenými na lidské chování, sociálně pedagogickými zabývajícími se dynamikou kolektivů a chováním jedinců uvnitř kolektivu, nebo psychologickými zabývajícími se psychopatií nalezneme dělicí čáru mezi chováním, nebo projevy chování označené jako přátelské, nebo nepřátelské. Některé studie, například Ladd & Profilet (1996) uvádějí etogram chování rozdělený do jistých kategorií, zde konkrétně na agresivní, prosociální a otažité chování. Prinz (2000) ještě přidávají kategorii asociálního a antisociálního chování.

V kontextu variability dominantních strategií u lidského druhu upozorňují mnozí autoři na to, že ačkoliv může být dominance u zvířat chápána jako nutná síla vedoucí k přežití, u lidí není spjata s pouze kompetitivní účely. Mazur (1998) přidává k použití dominance pro kompetitivním chování ještě chování zaměřené na integraci vlastní autority, budování koalic a asertivitu. Shaver (2011) do

dominančního chování zahrnuje uplatňování vlastní dominance, autority, práv, kompetencí, vyjadřování sebejistoty ve vlastní sílu, hodnoty a názory, k odrazení druhých od kompetice o převzetí kontroly nad jeho/jejími zdroji. Jak je vidět, nalezneme množství důvodů pro dominování, ze kterých vyplývá i použití různých behaviorálních strategií. Tyto strategie se dle svého účelu (a jak ukáží níže z mnohých dalších důvodů) mohou objevovat na škále přátelského – nepřátelského chování (Johnson, 2012).

Paradox věžňova dilematu, který vysvětluje například Watzlawick (1967) může pomoci osvětlit, proč partneri vůbec používají negativní a destruktivní komunikační strategie a proč se snadno vytváří pro partnery typický negativní vzorec komunikace, ze kterých je velmi obtížné vystoupit. Dokonce říká, že často diagnostikovaná individuální patologie jedince může být pouze projevem čistě vztahového dilematu. Teorie věžňova dilematu spočívá v míře důvěry, kterou v sebe navzájem partneri mají v souvislosti s mírou zisku ze svého rozhodnutí. Ve stručnosti jde o to, že oba partneri (A a B) současně bez možnosti domluvy volí ze dvou alternativ (Obr. 1). Ačkoliv by bylo nejrozumnější volit varianty a1/b1 (což lze pouze ve vztahu vysoké důvěry), přesto je nejjistějším řešením právě volba a2/b2 (možný vyšší zisk než partner (+8), případně nižší ztráta (-3)), při které však oba hráči ztrácejí. Takovéto volby činí partneri každodenně ve formě malých i větších rozhodnutí ři volbě komunikační strategie při prosazování vlastní vůle. Pokud jsou však partneri ve vztahu schopni pochopit, že oba touto strategií ztrácejí, mohou se za pomoci zvýšení důvěry domluvit na volbě a1/b1. Přesto je však snadné znovu obnovit cyklus a2/b2 kdykoliv, kdy jeden z partnerů bude volit výhodnější, jistější řešení při prosazení své vůle, nebo ve způsobu vedení konfliktu.

Obr. 1 – Věžňovo dilema

	<b>b1</b>	<b>b2</b>
<b>a1</b>	5/5	-5/8
<b>a2</b>	8/-5	-3/-3

Pro model čtyř dominantních strategií byly vytvořeny konkrétní definice prosociality a asociality, a to na základě definic a seznamů chování z výše zmíněné literatury (Průšová, 2010). Dále budu tedy používat tyto termíny v následujícím významu:

Prosociální - jako prosociální chování chápu takové vyjadřování, kdy jsou použity přátelské projevy a strategie dominování a strategie při konfliktech je zaměřena na jeho řešení. Partner/ka

při použití takovéto strategie komunikace stanovisko dominanty přijímá bez jakýchkoliv obtíží a konfliktů. Vysílající přitom dodržuje hranice své(ho) partnera/ky a respektuje jeho názory a potřeby.

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

### ***1.2.1.3 Přímé a nepřímé komunikační strategie***

V rámci výzkumů na manželskou komunikaci v průběhu konfliktní situace byly rozlišeny strategie řešení konfliktu na přímé strategie a, hovoří o problému, b, poukazuje na předchozí zkušenost nebo na to, co dělají ostatní v podobné situaci, c, verbální a fyzický nátlak a na nepřímé strategie d, milé a přátelské chování e, ignorování problému nebo předstírání shody f, emoční vydírání, odmítnutí sexu a výhrůžky odchodem (Frieze, 1992). Dunbar a Burgoon (2000) uvádějí jako nejčastěji používanou strategii v partnerské komunikaci nepřímou pozitivní (být srdečný a milý) následovanou přímými strategiemi.

Gottman (2000) zjistil, že páry, které se vyhýbají řešení problému, nebo se ho naopak domáhají ve chvíli, kdy partner nesdílí tuto potřebu vykazují pokles partnerské spokojenosti oproti párům, které vyjadřují své pocity pozitivním způsobem a kooperují na nalezení oboustraně přijatelného řešení. Ty pak mají tendenci vykazovat vysokou míru partnerské spokojenosti (Christen, 1987).

Oproti přímé prosociální strategii partnerské komunikace staví Christen (1988) strategie pojmenované jako vzorec naléhání a odchod (demand-withdraw). Tento vzorec popisuje interakci, ve které se jeden z partnerů pokouší diskutovat o problému a druhý partner se problému snaží vyhnout. V extrémnější míře se pak jeden z partnerů domáhá řešení a druhý utíká, což vede k ještě důraznějšímu naléhání. V roce 1987 uvádí, že jde o jeden z nejméně efektivních a nejvíce destruktivních vzorců komunikace. Caughlin (2002) zjistil, že tento vzorec velmi silně pozitivně koreluje s obecnou mírou negativního chování, jde však o oddělené konstrukty (což silně podporuje teoretický základ mého modelu). Existují studie (Havey, 1990), které hovoří o tom, že je v roli toho, kdo naléhá většinou žena a v roli toho kdo utíká pak muž, zatímco jiné studie (Klinetob, 1996) uvádějí, že mohou být v obou rolích obě pohlaví stejně často. Ve svém výzkumu tyto strategie zohledňují v rámci modelu čtyř dominujících strategií (vzorec demand v možné kategorii silného

asociálního a slabého prosociálního typu dominanta a vzorec withdraw pak v kategorii slabého asociálního typu dominanta).

Ačkoliv je v oblastech zabývajících se řešením konfliktů velmi mnoho odkazů na používání přímých, ale i nepřímých strategií komunikace, někde dokonce označovaných za manipulativní strategie, nepronikla dosud myšlenka používání nepřímých strategií komunikace pro dominanci jako takovou do oblasti neverbální komunikace ani do oblasti verbální komunikace zabývajících se kódováním prvků a vzorců.

### **1.2.3 Metody výzkumu komunikačních strategií**

Tato kapitola má za cíl představit základní nástroje používané pro studium verbální i neverbální složky komunikace. Zároveň je jejím cílem představit a porovnat poznatky na základě předchozích výzkumů na úrovni projevů i vzorců chování.

Metodami, které mohou být a jsou užívány pro výzkum komunikace, jejích projevů i vzorců mohou být různé formy dotazníků, ať již formou subjektivní evaluace, nebo evaluace komunikace jiné známé osoby (CPQ – Communication pattern questionnaire, Leary ICL). Případně mohou fungovat jako etogram pro expertní hodnotitele. Nejčastějšími metodami při experimentálním výzkumu je pozorování (v různě upravovaných i přirozených podmínkách) a interview zachycené na audio a videonahrávkách. Audionahrávky pak mohou být analyzovány z hlediska verbální, neverbální a paraverbální složky komunikace. Verbální a paraverbální analýzy jsou tvořeny nejdříve přepisem dat do tištěné podoby a následně jsou kódovány skrze standardizované systémy jako např. MICS (The Marital Interaction Coding System), jehož autory jsou Weiss a Summers (Filsinger, 1983) a CISS (Couple Interaction Scoring System) Gottman (1979). Může být tedy analyzováno jak proces komunikace, tak i samotný obsah a význam projevu. Pro analýzy neverbálního chování byly vytvořeny počítačové kódovací programy, kterými je zjišťována délka, frekvence a kvalita jednotlivých projevů i vzorců chování na základě předem vytvořeného etogramu (např. Interact).

#### **1.2.3.1 Zjištění v oblasti verbální komunikace**

V oblasti verbální komunikace pojmenovávají mnozí autoři (Watzlawick, 1967; Itakura, 1999) komunikaci symetrickou a asymetrickou, případně komplementární. Ačkoliv lze v každodenním



životě nalézt jen velmi málo symetrických konverzací (Linell, 1991), nemusí se asymetrická komunikace nutně vztahovat k asymetrii ve vztahu, tedy, i v případě, že se nějaký komunikační projev zdá jako určující pro dominanci v dané konverzaci, nemusí ještě signalizovat stálejší dominanci v partnerství.

Způsoby měření verbální složky komunikace jsou různé, často se zaměřují na dominanci v řeči, nebo ve skupině, velmi málo výzkumů je však zaměřených na nalézání souvislostí verbální komunikace a partnerské dominance. Itakura (1999) ve své studii představuje různé měření a druhy verbální dominance. Shodně s dalšími autory chápe dominanci jako multidimenzionální konstrukt a konverzační dominanci dělí do tří základních kategorií na sekvenční dominanci, která souvisí s tím, kdo a jak určuje směr a téma hovoru (West, 1988), participační dominanci, která vyjadřuje míru přerušování, překrývání apod. (West, 1983) a kvantitativní dominanci, která vyjadřuje množství produkovaných slov a výroků (Fishman, 1983).

Nástrojů měření, jak jsem uvedla výše je mnoho, přesto některé z nich jsou ve výzkumech častěji užívány pro jejich vyčerpávající kategorie, jasnou metodologii užití a ověřitelnost a porovnatelnost. Jedním z nich je výše zmíněný kódovací systém CISS, což je nástroj pro tvorbu obsahové analýzy verbálního projevu a slučuje vyčerpávající množství prvků verbální komunikace v osmi kategoriích, kterými jsou informování o problému nebo vyjadřování emocí k problému, „čtení myslí“ - předpokládání partnerova chování, návrhy řešení, komunikace o procesu komunikace, shoda, neshoda, shrnutí (Gottman, 1977). Tento nástroj použila přímo pro účely zjištění verbální partnerské dominance Růžičková (2011), kdy na základě informací o osobnostní a subjektivní (respondenty určenou) i objektivní (hodnotiteli určenou) partnerské dominanci. Nenašla přímou souvislost některého z výše zmíněných prvků s dominancí, zjistila však signifiktní vzorce komunikace pro některé z nich. Například u potvrzení, které se objevovalo v diskuzi nejčastěji zjistila, že ho začínají jedinci dominantní a dokončují ti submisivní, zatímco u vynucení (jako druhé nejčastější) začínají vzorec submisivní jedinci a dominantní ho dokončují. Zároveň provedla i kvantitativní analýzu verbálního projevu a přestože nenalezla žádnou souvislost dominance a množství slov použitých v rozhovoru za určitý časový úsek, zjistila že ženy bez ohledu na míru dominance používají 3x více slov než muži.

V rámci konkrétních výzkumů uvádí jako projev dominance Hess, Adams, Kleck (2005) vztekly tón hlasu. Pro participační dominanci našli Carney, Hall, Smith-LeBeau (2005) jako prvek dominantního chování úspěšné přerušování partnera/ky, nízkou míru užívání „um“ a „ah“, nízkou míru neplnulosť v projevu, zastavování v řeči a odmlk. Na vnímání jedince jako dominantního má

podle Dunbar a Burgoon (2005) vliv výška hlasu, hlasitost, tempo řeči a oproti předchozím výzkumům (např. Růžičková, 2011) i množství času, kdy jedinec hovoří (např. Schmid Mast, 2004). Jako možné vysvětlení se jeví rozdíl mezi vnímanou dominancí (hodnotiteli přisouzenou), subjektivně uvedenou dominancí a dominancí vyplývající z dotazníků právě kvůli možnému stereotypnímu vnímání dominance jakožto aktivního až agresivního chování.

Jiným zjišťování dat z verbálního projevu (živě probíhajícího, nebo psaného) je kvalitativní analýza obsahového významu, a to například skrze tvorbu vzorců (gestelů) (Hendl, 2008). Účelem těchto studií je prozkoumat téma diskuze, nalézt spojitosti ve významových otázkách a vyvodit hypotézy pro kvantitativní ověření nalezených poznatků. Na základě této metody byly vytvořeny v předchozím výzkumu (Průšová, 2010) a upraveny (Lindová, 2013) viněty vzorců neverbálního chování pro různé typy dominantů. Tato metoda je důležitá pro současnou fázi výzkumu spjatou s touto prací, kdy budu analyzovat výroky partnerů o typickém průběhu konfliktní situace a pokusím se nalézt typické vzorce strategií dominování pro ten který typ dominanta (viz experimentální část práce).

### ***1.2.3.2 Zjištění v oblasti neverbální komunikace***

Vzhledem k tomu, že ačkoliv je neverbální komunikace v souvislosti s dominancí významnou částí mého výzkumu, není předmětem této práce. Proto se na konkrétní výzkumná zjištění zaměřím v této kapitole jen ve velmi omezené míře.

I pro neverbální komunikaci, stejně jako pro verbální existuje množství metod jejich výzkumu, přičemž nejčastěji jde o použití etogramu různých neverbálních projevů (získaných kvalitativní analýzou, nebo na základě předchozích studií), kterým hodnotitelé měří ne/existenci daného projevu v dané komunikaci, jeho frekvenci výskytu, délku trvání, případně souvislost s jinými prvky, které projevuje jedinec, nebo jeho/její partner(ka) v interakci, čímž vznikají jednoduché, nebo komplexnější vzorce chování související s daným zkoumaným fenoménem (v tomto případě s dominancí). Za neverbální projevy se ve studiích považují jak přesně popsané mechanické změny (kontrakce svalů), tak méně přesné změny (pohyb paží), což je nejčastěji užívané dělení, tak i spíše jen emočně zabarvený popis (vyjádření hněvu, působí uvolněně). Hess (2005) uvádí pozitivní korelaci chování dominantního jedince s vyjádřením hněvu, opovržení, znechucení, popřípadě štěstí. Příklady konkrétních druhů projevů jsou pro lepší představu uvedeny níže.

#### 1.2.4 Dotazníkově zkoumané rysy osobnosti v souvislosti s prvky a vzorci chování

Neverbální chování však lze zkoumat i v souvislosti s dotazníkově měřenými rysy osobnosti. Gifford (1991) zjišťoval, zda lze nějaké oblasti interpersonálních tendencí chování (zde jako Learyho ICL) přisoudit konkrétní neverbální projevy a zda mohou vůbec být mapovány na škálách interpersonálního chování.

Z výsledků studie, kde byla nahrávána konverzace triád stejného pohlaví (tedy s odlišnou cílovou skupinou, než v této práci) vyplývá, kromě potvrzených doměnek jako je například pohlavní rozdílnost v četnosti určitých projevů (ženy se smějí více než muži), tak našli souvislost konkrétních projevů s multidimenzionálním modelem interpersonálního chování (zde ICL). Pro některé projevy našli souvislost s celým modelem (gesta a pokrčení paží, orientace hlavy), pro některé projevy dokonce souvislost s konkrétními dimenzemi.

Na škále dominance-submisivita našli souvislost s projevy natažení nohou, manipulace s objekty a pokrčení levé nohy. Zajímavé je, že pro všechny bilaterální pohyby byla nalezena silná korelace (jsou využívány obě strany těla v podobné míře), pouze u pokrčení nohy se jako pozitivní ukázala právě pouze levá.

V této studii našli neverbální projevy související se společenským ovlivněním ve smyslu toho, že pokud jedinec začne projevovat toto chování, druhý má tendenci ho napodobit. Pozitivně korelující se ukázalo potřásání hlavou, nohy od sebe, natažení prstů, pohyby hrudníku. Nalezli dokonce i chování, které když jedinec začne projevovat, druzí se významně nezapojí (negativní korelace). Těmi projevy jsou natočení hlavy, natočení pravé nohy, opření pravé nohy.

Tato zjištění jsou pro mou práci velmi důležitá z toho důvodu, že prokazují nejen konkrétní prvky chování související s konkrétní interpersonálními tendencemi chování, ale hlavně proto, že prokazuje možnost zkoumat neverbální projevy v souvislosti s dotazníkově zjišťovanými dimenzemi osobnosti. Pokusím se totiž zjistit, zda mohou některé tyto konkrétní prvky, ale i další z již dříve utvořeného etogramu pro čtyři dominující strategie souviset s dimenzemi modelu (Průšová, 2010; Lindová 2013). V této práci se však zaměřím na využití Learyho osmi dimenzí pro zjištění, zda nějaká z nich souvisí s navrženými strategiemi dominování, tedy, jestli jedinec inklinující k určitému interpersonálnímu rysu tenduje k využívání konkrétní dominantní strategie a jaký pro to používá vzorec chování.

## 1.3 Model čtyř dominantních strategií

### 1.3.1 Představení modelu

Na základě výše zmíněných teorií a myšlenek byl vytvořen model více dominantních strategií chování (Průšová, 2010). Tento model využívá myšlenky Dunbar a Burgoon ohledně různé míry projevů dominování v závislosti na různé míře moci mezi partnery a navrhuje, že by se jako dominantní mohli projevit i jedinci s nízkou mírou moci. Rozšiřuje ji však o všudypřítomný fenomén v oblasti strategií lidské komunikace, a to míru sociability. Tyto dva faktory – míra moci a míra sociability tvoří dvě základní osy v tomto modelu. Horizontální osu (Obr. 2) tvoří míra sociability jedince – tedy volba projevů chování a volba strategie komunikace pro interakci, která je považována za spíše přátelskou, nebo nepřátelskou (Polaino-Lorente & Ascaso, 1988, Průšová 2010). Vertikální osu pak tvoří míra moci jedince, která je složena ze zdrojů moci a jedincovu přístupu k nim (French & Raven, 1959; Pulerwitz, 2000). Míra moci (aktivní dominování skrze množství a kvalitu projevů) je na obrázku naznačena silou zbarvení okolo středu.

Takto vznikly čtyři kategorie dominujícího chování – vysoká míra moci/vysoká míra přátelskosti – Respektující strategie (SP), nízká míra moci/vysoká míra přátelskosti – Láskyplná strategie chování (PL), nízká míra moci/vysoká míra nepřátelskosti – Ignorující strategie (AL) a vysoká míra moci/vysoká míra nepřátelskosti – Nátlaková strategie (SA) (Průšová, 2010; Lindová, 2013). Pro typy s vysokou mírou mocí (Nátlaková a Respektující) platí, že mají, jak navrhovala již Dunbar (např. 2004, 2005) a jak bylo zjištěno na základě analýzy dat z bakalářské práce, pasivnější a aktivnější formu. Tyto strategie lze také označit za přímé. U strategií s nízkou mírou moci (Ignorující a Láskyplná) však byly zjištěny pro každou dvě odlišné typické strategie na ose prosociality a asociality a lze je označit za nepřímé. Lindová (2013) upřesnila základní popis strategie dominování do této podoby:

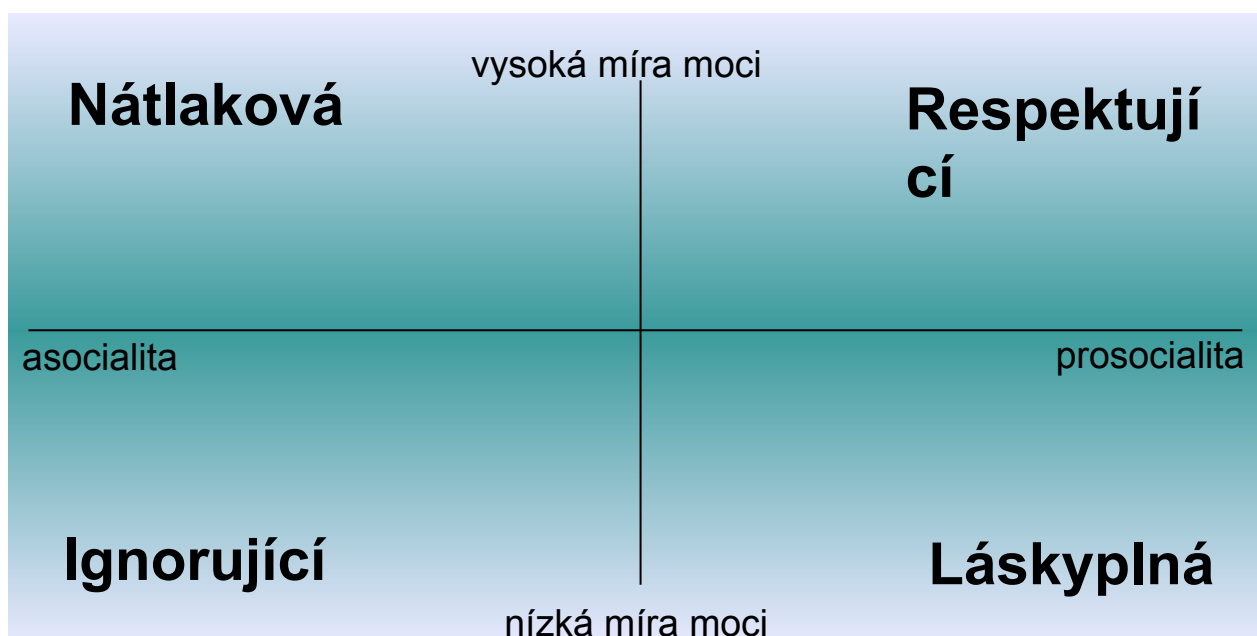
Respektující strategie je charakterizována vysokou úrovní sociálních dovedností, oblibou u druhých, respektem a přijetím druhými a zaměřeností na problém kombinovaný s respektem k druhým.

Nátlaková strategie je charakterizována proječováním síly a nátlaku na partnera/ku, obvykle následové ústupem partnera/ky.

Láskyplná strategie dominování je charakterizována projevy oddanosti s projevy náklonnosti a závislosti, partner(ka) na ně reaguje soucitem či pocity dluhu, které vedou ke štedrosti.

Ignorující strategie dominování je charakterizována projevy negace, odmítnutí a ignorace, partner(ka) na ně reaguje rezignací, nebo hledáním alternativních řešení.

Obr. 2 Schéma modelu čtyř dominantních strategií



### **1.3.2 Předchozí fáze – představení vinět čtyř dominujících strategií**

Cílem komplexního dlouhodobého výzkumu je navrhnout a ověřit model různých komunikačních strategií používaných při dominování. Tento model by mohl vysvětlit současné rozpory ve výzkumech verbální i neverbální komunikace v souvislosti s dominancí a přinést hlubší pochopení vzorců chování při práci s tématy souvisejícími s ne/rovností ve vztazích v rámci každodenního partnerského, nebo profesního života.

V předchozí studentské práci byly na základě výše zmíněného modelu vytvořeny viněty pro čtyři typy dominantních strategií, a to tak, aby obsahovaly psychologické charakteristiky dominujícího jedince a jeho působení na partnera.

#### **Nátlaková dominantní strategie**

Typ člověka (říkejme mu/jí AS) se silnou přirozenou autoritou. Svě(mu) partnerce/ovi a blízkému okolí důrazně sděluje své názory či vůli, nediskutuje o ní, popřípadě dává příkazy. Vůli jiných si nemusí uvědomovat, nebo ji nepovažuje za relevantní a nebere ji v potaz. Ve vyhroceném konfliktu může občas použít k utvrzení své převahy verbální či fyzickou agresi.

AS u partnera/ky vzbuzuje respekt. Partner(ka) proto do jisté míry přijímá představu, že vůle AS je důležitější, než jeho/její vlastní. Proto se partner(ka) snaží AS zavděčit. AS může také v partnerovi/ce vzbuzovat obavu z jeho/jejího selhání.

#### **Respektující dominantní strategie**

Typ člověka (říkejme mu/jí PS) se silnou přirozenou autoritou, jenž vyjadřuje své názory a vůli otevřeně, přímo a nekonfliktním způsobem. Projevuje se nenuceně, příjemně a vlídně, často neprojevuje výraznější aktivitu za účelem prosazení své vůle. Patří sem také typy lidí, kteří se prosazují aktivněji, především zdařilou organizací volného času a společenských aktivit páru nebo širšího okolí. Dostane-li se do konfliktu či sporu s partnerem/kou, snaží se svá stanoviska vysvětlit a reflektovat potřebu druhé strany.

PS u partnera/ky vzbuzuje respekt, partner/ka jeho/její vůli přirozeně přijímá, nedělá mu/jí problém se s ní ztotožnit. PS může být pro partnera/ku až inspirující a nadchnout ho/ji svými nápady

### **Láskyplná dominantní strategie**

Typ člověka (říkejme mu PL), který svou vůli vyjadřuje nepřesvědčivě, avšak příjemně, vlídně a nekonfliktně. Zdůrazňuje svou pomoc, dobro partnera/ky a to, jak kvalitní mají vztah. Často partnerovi/ce lichotí a chválí ho/ji. Poukazuje na svou důležitost ve vztahu, oddanost, popřípadě závislost. Má tendenci v případě potřeby prokázat svou oddanost neobyčejnou péčí o partnera/ku.

Partner(ka) má pocit, že je pro PL důležitý/á a cenný/á, a to díky péči a pozornosti, kterou mu/ji PL věnuje. PL může vzbuzovat u své(ho) partnera/ky pocit dluhu nebo i lítosti. Partner(ka) se může cítit zavázán(a) k opětování PL(ovi) péče.

### **Ignorující dominantní strategie**

Typ člověka (říkejme mu AL), který nevyjadřuje svou vůli otevřeně, přesto na ní trvá. Při rozhodování často nespolutracuje, neguje názory a návrhy partnera/ky či zneprjemňuje jejich realizaci. Může také po- ukazovat na to, jak mu návrhy partnera/ky ubližují, a ve vyhocených případech při- kročit až k (zpravidla psychickému) vydírání.

Partner(ka) zpravidla raději ustoupí ze své vůle pro udržení klidu a pohody v partnerství

Tyto viněty byly předvedeny respondentům vzdělaným v neverbální komunikaci a ti měli za úkol sepsat neverbální projevy chování pro tu kterou vinětu ve dvanácti předem definovaných modalitách (oční kontakt, mimika, gestika apod.). Následně byla provedena kvalitativní analýza cca 2500 výroků a na jejím základě vznikl etogram chování pro ten který typ dominanta (Průšová 2010). Ten byl následně znovu kvantitativně i kvalitativně analyzován (Lindová 2013) a navrhl zjištění o používání přímých dominantních strategií v případě vysoké míry moci, a to v pasivní i aktivní podobě (dle míry moci mezi partnery) a nepřímých komunikačních strategií ve dvou rozličných podobách minimálně v oblasti neverbální komunikace.

Současné a budoucí fáze vedoucí k naplnění cílů komplexnímu výzkumu jsou uvedeny v následující subkapitole.

## 2 Empirická část

### 2.1 Kontext cílů této práce v komplexním výzkumu

Výzkumný projekt zaměřený na fenomén dominování v partnerských interakcích probíhá v několika fázích a snaží se pokrýt co nejkompexnější škálu projevů, vzorců a strategií lidského chování v souvislosti s faktory majícími na dominování vliv z hlediska zdrojů moci a míry sociability.

V první, jak jsem popsala výše, byly zjištěny domněnky a přesvědčení odborníků na neverbální chování ohledně typických neverbálních projevů pro 4 kategorie dominantů ve 12 modalitách (např. mimika, gestika, proxemika, oblékání apod.). Kvalitativní formou bylo analyzováno cca 2500 výroků, z nichž byl vytvořen etogram neverbálního chování pro ten který typ dominanta. Z výsledků vyplynulo, že v případě vysoké míry moci se liší aktivní a pasivní typy. Zároveň proběhla úprava názvu jednotlivých kategorií dominantních strategií.

**Mým záměrem v této fázi výzkumu je zjistit, zda existují nějaké vztahy mezi různými interpersonálními dimenzemi (za použití Learyho ICL), zvláště pak škálou dominance -submise a afiliace - hostilita se subjektivně zvolenými dominantními strategiemi modelu. Zároveň provedu obsahovou analýzu verbálního projevu z části interview zaměřené na proces vyjednávání při odlišných názorech (tedy při procesu dominování) typických pro ten který pár, opět v souvislosti s modelem dominantních strategií a interpersonálními dimenzemi. Pokusím se tak upřesnit jednotlivé dominantní strategie, obohatit je o typické vzorce dominování z hlediska jeho procesu a zjistím, zda mají lidé se shodnou mírou inklinace k určitému rysu osobnosti tendenci volit shodnou strategii dominování.**

Ve třetí fázi výzkumu bude ověřen etogram získaný na základě domněnek z první fáze, a to za pomoci zvýraznění neverbálních projevů skrze použití hereckých schopností. Herci dostanou stejnou vinětu jako odborníci, zároveň jim je předáno téma scény, které zahrají s partnerem (např. volba dovolené) a jejich interakce je natáčena a následně analyzována skrze kódování verbálního a neverbálního projevu a konkrétních projevů zvolené strategie chování pro ten který dominantní typ.



Na základě těchto dat bude etogram – verbální i neverbální upraven pro použití k analýze skutečných partnerských dominantních situací.

Ve čtvrté fázi bude provedena verbální i neverbální analýza vzorců chování za pomoci kódování v programu Interakt pro neverbální chování a kvantitativní složku verbálního chování a verbální analýzy dle úpravy MICS a CISS (Filsinger, 1983; Gottman, 1979; Růžičková, 2012), a to pro sociodrama, kdy páry přehrály pro ně typickou konfliktní situaci, kdy je největší předpoklad projevů dominování zachycen v co nejširší škále chování a pro situaci, kdy měli partneři seřadit 8 obrázků (mužsko-ženské tematiky a výrazných životních oblastí – sport, děti, zvířata, nákupy, technika apod.) a ve velmi úzce specifikované s standardizované situaci (Lindová, 2013). Metoda volby konkrétních obrázků i vhodnost jejího použití pro výzkum dominantních strategií je ověřován v práci Brhláčová (2013). Zároveň budou zkoumány i vzorce dominantních strategií získaných v této práci.

V páté fázi budou vyhodnoceny faktory a vztahy mezi nimi, které mají vliv na dominantní chování a volby strategií získaných dotazníkovou formou. Zkoumaná data jsou zaměřena na osobnostní dominanci, dominantní strategie původní rodiny, partnerskou dominanci, partnerskou spokojenost, sexuální spokojenost, zdroje moci a samozřejmě sociodemografické údaje zaměřené na osobní, ekonomickou, sociální situaci a základní rodinnou anamnézu. Zároveň budou tato i předchozí data vyhodnocována s ohledem na genderové rozdíly.

Další fázi bude zaměřena pozornost na dynamiku interakcí jednotlivých dominantních strategií, tedy na dynamiku toho, jak se jednotlivé dominantní strategie ovlivňují, vyvíjí a komunikují spolu bez ohledu na konkrétní aktéry v konfliktní situaci.

## **2.2 Výzkumný vzorek**

Participanty v tomto výzkumném projektu jsou heterosexuální páry, nyní v celkovém počtu 23 (tedy 46 osob), kteří spolu obývají společnou domácnost, žijí v dlouhodobém vztahu (většinou 2. fáze – společné bezdětné sžívání se), bez psychiatrické diagnózy (jako prevence zkreslení strategie dominování skrze typické patologické projevy).

Participanty byli české a slovenské národnosti z různých demografických oblastí. Průměrné věkové rozložení bylo 23 let, přičemž nejmladší bylo 19 let a nejstaršímu účastníkovi 30 let. Průměrná délka vztahu byla 2,5 roku (9 měsíců až 7 let). Zhruba polovina respondentů/ek uvedla jako nejvyšší dokončené vzdělání střední s maturitou, zhruba polovina pak vysokoškolské na bakalářském stupni. Polovina respondentů byla stále ve stavu studentském, zbylá polovina je pracující (zaměstnaná na částečný, nebo plný úvazek). U čtvrtiny se vyskytla kombinace studentství a pracujících.

### **2.2.1 Nábor respondentů**

O výzkumu se respondenti dozvěděli skrze inzeráty v papírové formě, nebo skrze elektronickou cestu emaily a na sociálních sítích. Zvolená metoda byla tedy nejvíce formou snow ball. Participanty byli ohodnoceni 400,- Kč, přičemž výzkum trval 2 hodiny pro každý pár. Výzkumný projekt probíhá od roku 2012 a předpokládané ukončení sběru dat je na konci roku 2013. V úvodu byli partneři informováni o průběhu výzkumu a podepsali informovaný souhlas i s pořizováním videonahrávek.

## 2.3 Experimentální design

Partneři se na základě internetové domluvy dostavili do vždy stejné laboratoře na katedře Pedagogické psychologie UK, kde jim byly předány základní informace o následujícím průběhu výzkumu, ochraně dat a způsobu nakládání s výsledky. Poté byli usazeni zády k sobě ke stolům a měli seřadit 8 stejných obrázků dle vlastních preferencí. Aniž by partneři znali odpovědi druhého byly jim rozdány dotazníky na sociodemografické údaje a ICL dotazník zaměřený na otce a matku, což zabralo cca 30 min. Následně dostali za úkol společně seřadit oněch 8 obrázků dle společných preferencí a přiřadit jim finanční hodnotu. Tato část vytváří podklad pro zkoumání aspektů chování při standardizované situaci (Littlepage, Schmidt, Whisler, & Frost, 1995). Reflexe této metody s partnery přešla v polostrukturovaný rozhovor (Dovidio, 1988) o společné charakteristice vztahu, typických vzorcích chování při obtížné až konfliktní situaci a vyústění v sociodrama (Dovidio, 1988), kdy partneři co nejvěrněji předvádějí průběh pro ně typické konfliktní situace, a to z důvodu, předpokladu vyšší míry dominování v této situaci. V případě obtížně zvládnutelných emocí partnerů po sociodramatu probíhal rozhovor o jejich nejpozitivnějších a pro vztahových zážitcích. Následně byl proveden test na žárlivost, kdy se žena měla rozhodnout, zda půjde předvést muži ve vedlejší místnosti svůdné chování (většinou volily ano), zatímco byly sledovány reakce muže a jeho chování během partnerčiny nepřítomnosti. Ta zatím nahrávala standardizovaný text pro vokální analýzu. Poté přišla zpět do místnosti, byl sdělen skutečný záměr partnerčina odchodu a partneři byli rozděleni a střídáni pro další průběh výzkumu. Partnerka vyplňovala Learyho dotazník týkající se jí samotné, dále pak dotazník na partnerskou spokojenost (Spanier, 1986), sexualitu (Ellis, 1998; Garver-Apgar, 2006), Sexual Relationship Power Scale (Pulerwitz, 2000) – dominance v partnerství – škála kontroly ve vztahu, škála dominance rozhodování, další doplňkové položky, a pro ženy dotazník na užívání antikoncepce. Muž zatím nahrál vokalizaci, proběhl rozhovor a dotazník zjišťující míru dominance, jejich projevů dominování a přiřazení k typům dominujících strategií, jak u respondenta/ky, tak u jeho/jejího partnera/ky a následně na základě videonahrávky sociodramatu přehrávané na počítači vyplnil dotazník, ve kterém označil/a ty konkrétní projevy, které považoval/a za dominantního chování. Poté se partneři v aktivitách vystřídali. Na závěr proběhlo zhodnocení výzkumu s partnery, odpovědi na jejich dotazy a vyplacení finanční odměny.

## **2.4 Nástroje využití v této fázi výzkumu**

Tento výzkumný projekt se skládá ze dvou částí. První je kvalitativní analýza obsahu verbálních výroků během polostrukturovaného rozhovoru na téma typického průběhu obtížné, či konfliktní situace, kdy mají partneři protichůdná stanoviska. Jde tedy o jejich výpovědi ohledně zkušenosti z konfliktních situací v tomto vztahu a přímo ukázaného v sociodramatu. Budou hledány prvky a vzorce strategií používaných partnery a jejich vzájemné ovlivňování se.

Na základě vyhodnocených dat z kvalitativní analýzy (výsledné dominantní strategie) proběhne porovnání typů osobnosti na zjištěných za pomoci ICL se strategiemi dominování z dominantního modelu, a to ve dvou rozdílných provedeních. Prvním je hledání vztahů mezi typy osobnosti z ICL se čtyřmi typy dominantních strategií zjištěných kvalitativní analýzou a následně upravených kvantitativní analýzou (viz. výše) reálně použitých během rozhovoru a sociodramatu (součtem). Druhým je pak, dle shodného postupu, hledání vztahů mezi typy osobností z ICL následně rozloženého dle os použitých ve schématu s dominantními strategiemi (shodně jako v prvním provedení) - vysoká míra moci, nízká míra moci, prosocialita, asocialita.

Tato analýza přímo naplňuje jeden z cílů této práce – zjištění zda mají lidé se shodnou mírou inklinace k určitému rysu osobnosti tendenci volit shodnou strategii dominování

## **2.5 Výzkumná strategie**

### **2.5.1 Výzkumná otázka**

Úkolem této studie je ověřit platnost původních vinět (psychologických charakteristik) z modelu a v případě nutnosti je upřesnit na základě výsledků z analýzy obsahu verbálního projevu participantů/ek. Ověřím, zda volba dominantní strategie souvisí s Learyho osmi dimenzemi osobnosti.

### **2.5.2 Tvorba etogramu prvků dominantních strategií**

Na základě kompilace vinět s psychologickými popisy dominantních strategií (viz. Předchozí fáze výzkumu) a vinět s neverbálními popisy strategií (Lindová, 2013) byl dvěma výzkumnicemi

sestaven etogram prvků a vzorců průběhu dominování pro všechny čtyři strategie. Tento etogram následně slouží pro kategorizování a kódování výroků párů.

## 2.6 Etogram prvků a vzorců strategií

	<b>1 - Nátlaková</b>	<b>2 - Respektující</b>
Způsob a kvalita projevu	Důrazně sděluje své názory či vůli; o své vůli přesvědčuje silou	Vyjadřuje své názory a vůli otevřeně, přímo a nekonfliktním způsobem Projevuje se nenuceně, příjemně a vlídně, často neprojevuje výraznější aktivitu za účelem prosazení své vůle
Projev	Nátlak, reaguje na emoce partnera zvýšením tlaku dává příkaz Verbální agrese – obvinění, útoky, sarkastické komentáře, urážky, nadávky, křik Projevy fyzické agresivní projevy	Sděluje, vysvětluje a upřesňuje své názory, návrhy, stanoviska, řešení a emoce, Doptává se, zda partner/ka pochopil(a) jeho stanovisko  V případě pochybení přiznává chybu a omluví se Dává návrhy na společnou činnost zaměřen(a) na řešení problému, Odmítnutí názoru či argumentu- následuje upřesněním svého stanoviska, přinesením nového argumentu nebo vyjádřením či sdělením emocí.
Reakce na partnera/ku	Vůli jiných si nemusí uvědomovat – neví, co má druhý na mysli, nereaguje na partnera, vůli ostatních nepovažuje za relevantní a nebere ji v potaz – odmítnutí žádosti, návrhu, názoru, sdělení partnera,  snaží se partnera ponížít Přerušuje/ Přehlušuje partnera/ku nereaguje na názor nebo protest partnera	zjišťuje přání partnera, snaží se pochopit jeho/její stanovisko, povzbuzuje ho, reflektuje potřebu partnera/ky doptává se partnera na jeho názory, emoce, vůli, parafrázuje  Odlehčuje situaci upozorněním na vztahové priority, či projevem něžných emocí, nebo vtipem Naslouchá Argumentuje Mění plány podle potřeb partnera Vyjadřuje pozitivní emoce
<b>Neprojevuje</b>	Nediskutuje – odchází, končí hovor, záměrně nereaguje, rezolutně odmítá názor partnera/ky netáže se po problému, názoru, pocitech partnera/ky;	Neútočí, nepoužívá sarkasmu, nebo výhrůžek  příkazům, nátlaku, nebo verbálním či fyzickým útokům
<b>Působí na druhé – pravděpodobná reakce druhých</b>	Partner(ka) proto do jisté míry přijímá představu, že vůle AS je důležitější, než jeho/její vlastní Proto se partner(ka) snaží AS zavděčit omluvami, vysvětlováním, ústupem a prosociálními gesty, nebo se pokusí o nějakou formu útoku či odchodu Vysvětlování Chvála, ocenění, vyjadřování obav Může také v partnerovi/ce vzbuzovat obavu z jeho/jejího selhání – partner se cítí nejistě, zahrán do kouta, bez možnosti reagovat, může pociťovat křivdu, nebo se cítit vinen Partner(ka) může reagovat zvýšenou emotivitou a jejími projevy, může vyjadřovat naštvaní, nebo odcházet. Případě útočnými a sarkastickými projevy chování Partner reaguje buď ústupem a poddáním se názoru partnera,	Souhlasí, ztotožňuje se  U partnera/ky vzbuzuje respekt, Partner(ka) diskutuje, vysvětluje, upřesňuje Partner(ka) necítí potřebu odmítnout jeho stanoviska

<p><b>Způsob a kvalita projevu</b></p> <p><b>Projevy</b></p>	<p><b>3 – Láskyplná</b></p> <p>Svou vůli vyjadřuje nepřesvědčivě, avšak příjemně, vlídně a nekonfliktně</p> <p>Vyjadřuje pozitivní emoce</p> <p>v případě potřeby svá sdělení a návrhy opakuje, partner často nereaguje</p> <p>na negativní emocionalitu partnera reaguje doptáváním se, vyjádřením podpory,</p> <p>Zdůrazňuje svou pomoc, dobro partnera/ky a to, jak kvalitní mají vztah</p> <p>Vyjadřuje lítost, sounáležitost</p> <p>Vyjadřuje, že mu/jí partner svým chováním ublížil(a), projevuje pocit křivdy,</p> <p>Může být na chvíli ticho, nebo odejít, nebo vyjadřovat výčitky a nepřímá obvinění</p>	<p><b>4 – Ignorující</b></p> <p>nevyjadřuje svou vůli otevřeně, přesto na ní trvá</p> <p>znepříjemňuje realizaci, řešení - projevuje negativní emoce a</p> <p>hovoří o emocích a sděluje problém pouze na vyzvání partnera</p> <p>Nespolupracuje, neguje názory a návrhy partnera/ky (nenabízí však relevantní řešení)</p> <p>Používá sarkastických verbálních a neverbálních projevů</p> <p>Verbální agrese</p> <p>Stěžuje si</p> <p>Manipulativně pláče</p>
<p><b>Reakce na partnera/ku</b></p>	<p>Poukazuje na svou důležitost ve vztahu, oddanost, popřípadě závislost.</p> <p>Může částečně přiznávat chybu v případě, že to neovlivní výsledek interakce v jeho neprospěch</p> <p>Vyjadřuje o partnera/ku zájem, pozitivní a láskyplné emoce</p> <p>Často partnerovi/ce lichotí a chválí ho/ji</p> <p>Snází se pochopit stanovisko partnera – parafrázuje, vyjadřuje pozitivní emoce, naznačuje, co bych chtěl(a) snaží se situaci odlehčit</p> <p>Vyjádření péče a pozitivních emocí, doptává se na názor a emoce partnera/ky,</p> <p>Vyjadřuje soucit, podporu, pozitivní emoce</p> <p>Sděluje jak pečuje o partnera, jak je mu věrný, oddaný, závislý, jak je pro něj důležitý; Zmínky o tom, jak je partner hodný, dobrý, jak mě má rád; Mluví o tom, jak mají kvalitní vztah</p>	<p>Odchází, trucuje, nebo partnera ignoruje a je ticho</p> <p>Nevyjadřuje názor; neodpovídá na otázky</p> <p>Nesouhlasí</p> <p>Vyjadřuje, jak mu návrhy partnera/ky ubližují</p> <p>Psychické vydírání - používá výčitek a obvinění, poukazuje na svůj pocit křivdy,</p>
<p><b>Neprojevuje</b></p>	<p>Nepoužívá sarkasmus, fyzickou agresi a agresivní způsoby verbálního projevu</p>	<p>Soucit, láskyplnost, omluvu</p>
<p><b>Působí na druhé – pravděpodobná reakce druhých</b></p>	<p>Partner(ka) má pocit, že je pro PL důležitý/á a cenný/á</p> <p>shovívavost, projevy lítosti, opětování, pocit dluhu, pocit viny</p> <p>Verbální agrese</p>	<p>Verbální agrese, nátlak</p> <p>Odchod, rezignace, poddání se</p> <p>Doptávání se, zjišťování názoru, emocí, problému</p>

## **2.7 Příprava kvalitativní analýzy**

### **2.7.1 Třídění a úprava materiálu**

#### ***2.7.1.1 Přepis videonahrávek***

V první fázi bylo třeba vytvořit přepisy videonahrávek (ve 2 případech pouze audionahrávek), a to tři základní části – 1, definici partnerského vztahu (kterou se prolínaly výroky na komunikační vzorce v partnerství, 2, výpověď o průběhu typické konfliktní, nebo obtížné situace, kde mají partneři odlišné názory a ve většině případů tak dochází k dominování – tato data byla získána polostrukturovaným rozhovorem) a 3, sociodrama, kde partneři co nejvěrněji předvádějí typický průběh konfliktu na typické situaci. Ve dvou případech došlo k přímému průběhu hádky a v dalších nahrávkách v malé míře také. Nahrávka trvala mezi 7 a 20 minutami. Počet prepisů je 21 z celkového množství 23 párů (2 nahrávky nebylo možné přepsat).

#### ***2.7.1.2 Výběr prvků a jejich kategorizace***

Ve druhé fázi byly tyto přepisy videonahrávek očištěny o výroky nemající vztah s dominantní situací (např. uvedení výzkumníka do kontextu situace) a byly rozlišeny na výroky související s „Typickým vzorcem průběhu situace“ a „sociodrama“, přičemž klíčem bylo kritérium toho, zda se partneři vyjadřovali k obecnému průběhu, k průběhu konkrétní situace, či zda šlo o přímé přehrávání. Výrok, se kterým se dále pracuje je blíže neurčená jednotka řeči - slovo, věta, fragment (Gottman, 1979). V kategorii „Typický vzorec“ bylo zařazeno 22 výpovědí, v kategorii „Sociodrama“ 13 výpovědí a 3 přímé výměny názorů, se kterými bude dále zacházeno jako se „sociodramatem“. Následně byly výroky zaneseny do tabulky v chronologické návaznosti a byl jim přiřazen název prvku komunikace (např. „zamítnutí“, „argument“) dle logické obsahové souvislosti, primárně na základě vytvořeného etogramu.

## 2.7.2 Výběr prvků a jejich kódování

Tyto prvky byly srovnány s etogramem a každému byl přiřazen kód a následně odpovídající dominantní strategie, a to odlišeně pro obě pohlaví. Prvky zjištěné v analýze výroku párů a nenalezené v etogramu byly přiřazeny odpovídající dominantní strategii a budou zahrnuty do úpravy vinět v další práci s etogramem. V případě, že jde o prvek, který platí pro více dominantních strategií a nebude možné rozhodnout na základě odborného posouzení adekvátní kód, bude použit ten, který náleží výroku předcházejícího kódu. Tímto vzniknou vzorce používání a vzájemného ovlivňování dominantních strategií.

V této části leží obecné úskalí platnosti kvalitativních analýz, a tedy i této práce, které spočívá v možnosti pochybení výzkumníka přiřazením chybného kódu. Strategie, která je volena pro prevenci pochybení je posouzení dvěma nezávislými výzkumníky s možností konzultace u výzkumníka třetího v případě neshody. Avšak vzhledem k tomu, že komplexní výzkum je stále ve fázi dosbírávání dat, bude analýza prováděna na základě odborného zhodnocení pouze jedné výzkumné osoby a případné konzultace u jiné. Dílčím úkolem této práce v kontextu celého výzkumz bude zjistit přesný nejlepší postup a odstranit nedostatky pro další práci s daty

Přiřazením kódu dominantních strategií jednotlivým výrokům (a následně pojmenovaných prvků) respondentů vznikne pro každý pár a každý typ výpovědí (sociodrama, typický průběh) odděleně schéma průběhu situace rozložený na nejnižší jednotky. Následně přiřadím obecnějším kategoriím, návaznosti strategií, případně jednotlivým výrazným prvkům určitou barvu a bude tak možné snáze odlišit a porovnat, zda existují nějaké obecnější shody mezi celými průběhy situací a zda se vyskytuje nějaký vzorec používání strategií a jejich vzájemnou interakcí, který je výrazný oproti jiným.



## 2.8 Kvalitativní analýza

Kvalitativní analýza je rozdělena do tří, po sobě jdoucích, navazujících fází. První fáze se týká detailní přípravy dat, druhá má za cíl určit strategie a vzorce a vytipovat významné oblasti interakce pro třetí fázi, kde budou data zpracována do vypovídající podoby.

Z kvalitativní analýzy vyplynulo několik výrazných zjištění, a to na různých úrovních výzkumu. Celá analýza je tak rozdělena do tří fází. Veškerá data v ní použitá jsou přesné přepisy výroků párů, jimž byla přiřazena dominantní strategie skrze jednotlivé kódy.

### 2.8.1 První fáze kvalitativní analýzy

První fáze spočívala ve detailnějším zpracování dat a jejím cílem je připravit data pro další fáze kvalitativní analýzy a pro kvantitativní část této práce.

Po celou dobu byla zachována chronologická posloupnost interakce – tedy, v první fázi jsem při tvorbě analýzy rozlišovala, zda kód následoval předchozí, nebo byl pronesen, či udělán ve stejnou chvíli. Zároveň byl brán ohled i na pohlavní rozlišení, což bylo pro tuto analýzu elementární z toho důvodu, že se mnohdy jednotlivé kódy nestřídají s pravidelností mezi mužem a ženou, ale například u ženy následuje více kódů za sebou (Tab. 1).

Zároveň jsem sečetla pro každého respondenta (muže i ženu) v rámci jedné interakce množství výroků spadajících do té které dominantní kategorie a určila tak výslednou dominantní strategii pro daný pár v dané interakci. Tato analyzovaná data (celková dominantní strategie) budou použita pro analýzu souvislosti dominantních strategií s typy osobnosti z ICL (data jsou uvedena v podkapitole kvantitativní analýzy) a další fáze této. V případě, že nebylo možné rozhodnout výslednou strategii (nebo kód), je u jednoho výroku možnost dvou kódů, či strategií a bylo tak nutné přiřadit buď dvě kombinované strategie (AL/PL), a to v případě, že se pravidelněji střídali v průběhu interakce, nebo ve formě (AL – PL), kde jedinec nejdříve používá pouze strategii AL a poté pouze PL. Tuto možnost volím z toho důvodu, že se jedinec skutečně může velmi úzce přibližovat hranici os (tedy, například je velmi vyrovnaná míra moci mezi partnery v dominantní situaci) a není možné přesně typ určit. Pro potřeby vyhodnocování souvislostí dominantních os modelu s ICL (dominantní strategie např. AL) bude rozdělena na např. nízkou míru moci v kombinaci s asocialitou.

Tab. 1 - Vzorec průběhu interakce přiřazením kódů

č. páru	typ	prvek	kód M	kód Ž
2.	sociodrama			
		příkaz, nesouhlas s partnerovým chováním		SA
		Odmítnutí příkazu, argument	SP	
		Vysvětlení, příkaz		SA
		Návrh, odmítnutí	SP	
		Protiargument		SA
		odchod		SA
		Poddání se příkazu, následování partnera	PL	
		otázka	PL	
		Vyjádření napruženosti		AL
		Sarkastické gesto	AL	
		Vyhnání – žádost o partnerův odchod		SA
		odchod	AL	
		Samovolné upuštění emocí	PL	
		Vtipná poznámka, Přijetí vtipu	PL	SP
		Řešení konfliktu domluva	SP	SP

## 2.8.2 Druhá fáze kvalitativní analýzy

Ve druhé fázi analýzy jsem na základě významu daného úkonu přiřazovala jednotlivým políčkům (kódům) barvu (Tab. 2). Sledovala jsem, zda šlo o přímé výrazné momenty konfliktu A, individuálně mezi páry 1, hádka – zelená, 2, ticho, odchod či separace partnerů - červená, a B, v posloupnosti výroků z hlediska 3, zda muž - žlutá a žena - šedá odděleně udržovali individuální strategii po celou dobu interakce, či 4, zda se jejich strategie shodovali – světle modrá. V případě, že jeden z partnerů neudržoval jednotnou strategii po celou dobu interakce, byla mu přidělena 5, lososová. C, poslední možností bylo, že partneři střídali dominantní strategii dle vývoje tématu a reakcí na předchozí výrok(y) partnera. Pak byly v průběhu konfliktu tyto jednotlivé vzorce oddělovány od sebe na základě kontextu při zpětné analýze výroků párů, a to v numerické posloupnosti, jak jdou za sebou. Tedy, první vzorec (6) byl označen světle zelenou, druhý (7) okrovou, třetí (8) lila a ve dvou případech byly použity ještě dodatkové bary, které však vzhledem k jejich minimální četnosti již nečísluji (v dalších fázích analýzy s nimi však počítám). V případě, že šlo o kódy, které přímo nesouvisely s konfliktem (9) (například v průběhu scénky přerušení a vysvětlování výzkumníkovi kontext toho, co přehrávají) jsem barevné označení vynechala a v další analýze s nimi již nebudu počítat.

Na základě přiřazování barev se vyskytl jeden zajímavý fenomén, a to, že v případě stabilních a shodných strategií se v průběhu celé interakce vyskytnou jeden až dva kódy příslušející jiné strategii. Tyto výjimečné kódy (10) jsem obarvila tmavě fialovou.

Zároveň jsem sledovala, zda šlo o výroky příslušející části výzkumu, kde partneři popisovali svůj typický vzorec, nebo zda šlo o předvádění konfliktu v rámci sociodramatu. Ve třech případech se vyskytla situace, kdy se partneři reálně pustili do konfliktu, což budu zohledňovat v další analýze. Pokud šlo o sociodrama, nebo o reálný konflikt, nazvala jsem téma konfliktní situace pro lepší orientaci ve vzorcích v souvislosti výpověďmi partnerů.

Tab. 2 - Barevně zvýrazněné vzorce

A, 1, a 2, pár č.-1– sociodrama „Kde budeme spát?“

č. páru	M	Ž					
1	Kde budeme spát?						
	SA						
		SP					
	SA		SA	SP	PL	AL	P
		SP	5				SA
	SA		SA	SP	PL	AL	P
		AL	1	2		2	SP – AL
	SA						
		AL					
	SA	SA					

B,

3, pár č. 9 - vyprávění páru – typický vzorec

č. páru	M	Ž					
9.		SA					
	AL						
		SA					
	AL						
		SA	Součet			Výsledná	
	AL		SA	SP	PL	AL	V
		AL			1	3	AL
	PL	Výhra	SA	SP	PL	AL	V
			3			1	SA

4, 9, pár č. 21 – sociodrama „Co budem vařit k večeři?“

č. páru	M	Ž					
21.	vaření	večeře					
	SP						
		SP					
	SP						
		SP					
	AL						
	SA						
		SA	SA	SP	PL	AL	V
	SA		3	2			SP – SA
		PL	SA	SP	PL	AL	V
	SA		2	1	1		SP – AL

5, pár č. 1 – sociodrama „Otevřelas mojí bonboniéra!“

č. páru	M	Ž					
1	Otevřená bonboniéra						
	SP						
		PL					
	PL						
		SP					
	AL						
		SP					
	AL						
	PL						
		SP	SA	SP	PL	AL	V
	AL		2	1	2	2	AL/PL
	SA		SA	SP	PL	AL	P
	SA			4	1		SP
	výhra						

C, 6, 7, 8, pár č. 2 – sociodrama „Budeš uklízet!“ a

č. páru	M	Ž					
2	budeš uklízet						
		SA					
	SP						
		SA					
	SP						
		SA					
		SA					
	PL						
	PL		SA	SP	PL	AL	V
		AL		3	4	2	SP – PL
	AL		SA	SP	PL	AL	V
		SA	5	2		1	SA
	AL						
	PL						
	PL						
		SP					

SA – PL  
SA – AL – SP

pár č. 23 – sociodrama „Neříkej mi, že to zase děláš na poslední chvíli!“

č. páru	M	Ž					
23.	Narychlo bakalářka						
	SA						
		PL					
	SA						
		PL					
	SA						
		PL					
	SP						
		PL					
	SP						
		SP					
	SA		SA	SP	PL	AL	V
		PL	9		3		SA
	SA		SA	SP	PL	AL	V
		PL		2	9	1	PL
	SA						
		SP					
	SP						
		AL					
	SA						
		PL					
	SA						
		PL					
	SA						
		PL					
		PL					
		výhra					

Zjištění

9, pár č. 19 – sociodrama „To je můj hrneček!“

č. páru	M	Ž
19.	Můj hrneček	
	SA	
		SP
	SA	
		PL
	SA	
		PL
	SP	
		PL
	SA	
		PL
	SA	
		PL
	SA	
		PL
	SA	
		PL
	SP	

		SP					
	SA						
		AL					
	SA						
		PL					
	SP						
		SP					
		AL					
	SP						
		AL	SA	SP	PL	AL	V
	SP		12	7			SA – SP
		AL	SA	SP	PL	AL	P
	SP			2	7	7	PL – AL
		AL					
	SA						
	SA						
		AL					

### 2.8.2.1 *Výsledky druhé fáze kvalitativní analýzy*

Z této fáze analýzy vyplynulo několik zajímavých rozlišení a otázek, které vedou k dalším krokům vyhodnocování.

V průběhu obarvování vzorců se objevilo několik velmi vyhraněných vzorců průběhu konfliktu, kde A, pár striktně dodržuje individuální dominantní strategie (Tab. 2, B, 3, pár č. 9), B, dodržuje střídání vzorců (Tab. 2, 3, 1, pár č. 22), některé však bylo možné zařadit do obou kategorií (Tab. 2, C, pár č. 23). V této části bylo třeba se opět podívat na význam výroků a prověřit správnost významu následování výroků a rozhodnout, ke které kategorii přináležejí. V případě, že to nebylo možné (Tab. - dodatky) jsem tak počítala proces do obou kategorií. Poslední kategorií C, jsou páry, které používají shodnou dominantní strategii (Tab. 3, 2, pár č. 14).

Z hlediska této kategorizace budu u párů striktně dodržujících strategii zjišťovat zda existuje nějaký vztah mezi používáním jednotlivých strategií, a to i mezi mužem a ženou, přičemž vyhodnotím, zda existuje nějaký vztah ještě k tomu, kdo první strategii použil (kdo zahájil interakci). Stejným způsobem, avšak odděleně budu pracovat i s kategorií C, kde páry používají shodnou strategii. V případě, že měl pár kombinovanou strategii (v první části konfliktu používal striktně jednotné individuální strategie, následovala hádka, či ticho a pokračovala shodná dominantní strategie, bude interakce rozdělena a z hlediska zjišťování četností bude každá část konfliktu přináležet do jiné kategorie. Totéž platí i pro ucelené strategie, pokud pár použije v průběhu jedné interakce více ucelených strategií, přerušených například vzorcem, nebo hádkou či odchodem a následuje změněnou ucelenou strategii, bude interakce rozdělena a pro výpočty použita každá ucelená strategie zvlášť.

U kategorie B, tedy tam, kde se střídají ucelené vzorce komunikace budu sledovat, zda se jednotlivé komponenty procesu (tedy toho, jak po sobě následují jednotlivé kódy, nikoliv celé strategie či vzorce) nějakým způsobem opakují mezi všemi zjištěnými vzorci.

Důležitým pozorováním z této fáze analýzy je to, že v 10 případech, které obsahovaly velmi nízké množství výroků, nebo byly složeny pouze z kategorie C, například v případě strategie páru č. 14 se skládaly významně (90 %) z vyprávění párů o typickém průběhu situace, kde dominují. V dalším sběru dat bude třeba upravit tuto fázi výzkumného designu.

Tab. 3 - Další zjištěné možnosti projevů strategií  
1, pár č. 22

č. páru	M	Ž					
22		SP					
		PL					
	AL						
		SP					
		SP					
	AL						
		SA;AL					
		AL					
		PL	SA	SP	PL	AL	V
	PL; PL			1	2	2	AL – PL
		SP	SA	SP	PL	AL	V
	SP	SP	1	5	2	2	SP

AL – PL – SP  
SP – AL – SP

2, pár č. 14

č. páru	M	Ž					
14.	cesta	Pr ho					
		SP					
	SP						
		AL					
	SP						
		SP					
	SP		SA	SP	PL	AL	V
		SP		4		1	SP
	AL		SA	SP	PL	AL	P
		SP		4		1	SP
	SP						

Dalším poznatkem, který z této fáze vyplynul bylo významné množství „výjimečného kódu“, a to v několika případech – začátek interakce, průběh interakce, před a po významných interakcích (hádka, ticho a odchod). Toto zjištění bude použito jako rozdělení kritérií a zároveň pro ně bude zjišťováno množství rozložení jednotlivých dominantních strategií.

Posledním zajímavým fenoménem je právě onen předěl mezi vzorci a strategiemi, který jsem nazvala významné interakce, kterými jsou hádka a ticho/odchod. V další fázi tedy budu zjišťovat (odděleně pro hádku a odchod) množství jejich výskytu v interakcích obecně a množství výskytu jednotlivých dominantních strategií.

Kritérium, které se v této fázi ukázalo jako nové, bylo zjištění, že páry uvádějí výslednou dominanci a tedy u některých lze doplnit údaje o to, kdo a jakou strategií interakci „vyhrál“, tedy komu je přiznána dominace. Pro tuto analýzu byla použita data z výpovědí respondentů a jejich následného kódování. Budu tedy zjišťovat, zda nějaká dominantní strategie významně souvisí s výhrou či prohrou dominování.

Tab. 4 – Stabilní individuální strategie s výhrou pár č. 14

č. páru	M	Ž
14.	Cesta prahou	
		SP
	SP	
		AL
	SP	
		SP
	SP	
		SP
	AL	
		SP
	SP	
	výhra	

Dílčími výsledky této fáze analýzy tedy jsou

- ⤴ Rozdělení interakcí do 3 kategorií a určení strategie práce při vyhodnocování v rámci dvou odlišných postupů,
- ⤴ zjištění nutnosti úpravy designu sběru dat ,
- ⤴ vytipování osamocené kódu a navržení práce s ním,
- ⤴ vytipování významné interakce (hádka, odchod) jako významné složky procesu a navržení práce s nimi.

### 2.8.3 Výsledky kvalitativní analýzy - třetí fáze

Ve třetí fázi analýzy jsem se zaměřila na analýzu jednotlivých výrazných kódů a použitých strategií pro případ stabilních individuálních a shodných strategií. Oblast analýzy jednotlivých na sebe navazujících kódů bude provedena v další práci vzhledem k tomu, že data z ní vyplývající nejsou v tuto chvíli podstatná pro naplnění cílů této práce. Přesto se však podívám, kdo vzorec častěji začíná a jakým kódem.

Nejdříve jsem všechny zpracované výpovědi respondentů rozřadila dle A, zvolené kombinace strategií a jejich stálosti na 1, stálé individuální strategie shodné/odlišné pro pár a 2, opakující se vzorce. V případě, že u páru nebylo možné při zpětné analýze určit do které kategorie spadá, je počítán do obou (3 případy).

Celkem do této kategorie spadalo 25 kombinací stabilních individuálních strategií, tedy každý z partnerů udržoval po celou dobu jednu strategii (případně max.1x přerušenu výjimečným kódem). Průměrný počet opakování s partnerem byl 4, nejméně 2 po sobě jdoucí a nejvíce 9.

Z výsledků (Tab. 5) vyplývá, že muži velmi často drží individuální strategii v rovině vysoké míry moci (13 volených strategií – 6 SA, 7 SP), oproti tomu pro ženy byly rozvrstveny individuální strategie více méně rovnoměrně mezi všechny dominantní strategie (4 SP, PL, 5 SA, 6 AL), s mírným odklonem k volbě asociálnějších projevů chování. K tomu byly připočítány shodné

strategie (12). Není příliš překvapivé, že ve výrazné většině převládala strategie SP, a to v 8 případech.

Tab. 5 Množství výpovědí pro typy a celkem

Strategie		M	Ž
SA	SA	6	5
SP	SP	7	4
PL	PL	1	4
AL	AL	3	6

Velmi překvapivý však byl výsledek analýzy těchto doplňujících se vzorců poté, co byly shodné strategie přiřazeny k sobě a zaneseny do modelu (Tab. 6). Ukázalo se, že jsou využity všechny možné kombinace (oba póly horizontální, vertikální i 2x diagonální osy), celkem tedy 6 skupin kombinací vzorců. Do těchto skupin spadají průměrně 3 kombinace. 3 kombinace byly z výsledků vyřazeny pro vysokou neurčitelnost (nevyhraněnost).

Tab. 6 - Kombinace použitých strategií dle modelu

<b>Nátlaková</b>		SP	SA	<b>Respektující</b>		
<b>SA</b>		SP	SA	<b>SP</b>		
		SP	SA			
		SA	SP			
		SA	PL			
		SA	PL			
		SA	AL/PL			
AL	SA	SA	n	SP	SP	SP/PL
AL	SA			SP	AL	PL
SA	AL			SP	AL	AL/PL
Vyřazeno				SP	AL	SP
SA/A						
SA/AL						
AL/PL		AL	PL			
n		PL/AL	AL			
n	PL			PL		
n	SP			PL		
n	AL	<b>Ignorující</b>		PL	<b>Láskyplná</b>	
		<b>AL</b>		PL	<b>PL</b>	



Zajímavým výsledkem pro kategorii B, vzorce (Tab. 7) jsem provedla pouze analýzu četnosti počátečního ladění interakce, kde se ukázalo, že ve dvou případech SA a PL použili partneři shodný počet (6) způsobů započetí konfliktu, pro SP začínaly více interakcí ženy a v případě AL tuto možnost zvolily pouze ženy, a to v nejpočetnější možné míře mezi všemi použitými pro obě pohlaví, 9.

Tab. 7 - První použitý kód začínající vzorec

<b>Typ</b>	<b>M</b>	<b>Ž</b>
SA	6	6
SP	4	7
PL	6	6
AL	0	9

Druhá část této fáze spočívala v zaměření se na 3 výrazné významové oblasti – výjimečné kódy (Tab. 8A), hádka (Tab. 8B) a ticho/separace (Tab. 8C). Analýza opět spočívala v kategorizaci použití kódu.

Pro Výjimečné kódy (jedna náhlá změna kódu uvnitř ucelené strategie) jsem sledovala odděleně pro muže a ženy zda byl kód použit na začátku, v průběhu, nebo na konci interakce, před hádkou/tichem a po hádce/tichu, před výhrou, po výhře, před prohrou a po prohře (Tab. 8A). Prohra byla charakterizována a zjištěna na základě výroků „a tak jsem to udělala jak chtěl“, nebo „dobře, tak to uděláme po tvym“. Celkem bylo mezi všemi výpověďmi nalezeno 39 těchto kódů, z nichž výrazně nejpočetnější skupinou (17 kódů) spadalo to strategie AL. Zbylé tři strategie byly vyrovnané (6-9 kódů). Nebyl nalezen výrazný rozdíl mezi použitím vzorců na začátku, v průběhu, nebo na konci interakce, či před hádkou či po hádce. Množství použití kódů v těchto 5-ti možnostech se pohyboval mezi 7 a 10. Pro všechny případy platí, že se tento výjimečný kód neobjevil v průběhu celé jedné interakce u partnera více jak 2x (a to pouze v 1 případě).

Pro hádku (Tab. 8B), která byla charakterizována v sociodramatu překřikováním a ve výpovědích o typické interakci pouze pojmenovaná jako „hádáme se“, nebo „jen na sebe křičíme“ jsem sledovala 1, použití typu strategie, kód před a kód po, opět odděleně pro obě pohlaví. Celkový počet hádek byl 12. Nepříliš překvapující se ukázalo, že je využit oběma partnery nejvíce typ AS (11 a 9 kódů), a to v přímé shodě použití oběma partnery (vzorec SA-SA) v 8 případech. Hádcе předcházelo rovnoměrné rozvrstvení výpovědí pro obě pohlaví (7 a 6), přičemž v 10 případech šlo o strategie s vysokou mírou moci (muži častěji volili prosociální) a v 9 případech navazovaly na vzorec, v

žádném na stabilní individuální strategii. Po hádce následoval kód v oblasti vysoké míry moci pro muže (2 SA, 2 SP) a asociální strategie s nízkou mírou moci u žen (4 AL, 1 zbylé).

Celkem bylo nalezeno 27 výpovědí spadajících do kategorie ticho/odchod (Tab. 8C). Výpovědi, na základě kterých byly určeny buď výroky jako „ona mě prostě ignoruje a mlčí“, nebo „tak jsem práskla dveřmi a odešla“. Stejně jako u hádky jsem i zde sledovala odděleně pro obě pohlaví příslušnost ke strategii dominování během ticha/odchodu, kód předcházející a následující. Stejně jako u hádky nebylo překvapující, že byla výrazně nejčastěji volena strategie AL, ve 43 případech (16, 14), jako druhá byla SA v 8 případech. Zajímavějším již je, že hádce předchází použití asociálních projevů (SA 12 případů, AL 15), a to rovnoměrně (6), akorát ženy volily častěji nižší míru moci (9). Po tichu/odchodu následuje výrazně nejčastěji volby prosociální strategie s nízkou mírou moci (AL 16), následovaná méně často (7 výpovědí) strategií SA. Muži celkově častěji projeví akci po tichu.

Tab. 8 Výrazné přechody v interakci

A, Výjimečný kód

		interakce				hádky, ticho				Před výhrou		před prohrou		
		začátek		průběh		před		po		po výhře		po prohře		
		M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	M	ž	ž	
	SA	1	0	0	0	3	0	1		1				7
	SP	2	2	1	0	2	0	1		1			1	9
	PL	0	0	2	0	0	0	2	2					6
	AL	1	1	4	3	2	1	2	1	1		1	1	17
		7		10		8		9		3		4		celkem 39

B, Hádky

Hádka	typ	vzorec					
		typ		vzorec před		vzorec po	
		M	Ž	M	Ž	M	Ž
SA	11	9	2	2	2	1	
SP	1	0	4	2	2	1	
PL	0	0	0	0	0	1	
AL	1	4	1	2	1	4	
SA-SA	8		8		3	2	
SA-AL	3				4	2	

C, Ticho/odchod

	typ	vzorec					
		typ		vzorec před		vzorec po	
		M	Ž	M	Ž	M	Ž
SA	3	5	6	6	4	3	
SP	2	2	2	3	2	3	
PL	0	1	0	1	10	6	
AL	16	14	6	9	1	1	
celkem	43						
				SA	12	SA	7
				SP	5	SP	5
				PL	1	PL	16
				AL	15	AL	

Při provádění analýzy jsem ještě zahrнула sledování kódu, kterým celé interakce končí (Tab. 9). Sledovala jsem odděleně pro ženy a muže, zda vyhráli, prohráli, nebo zda má interakce nerozhodný konec. Z celkových 33 popsaných interakcí jich 19 končilo nerozhodně a zbylé(11) vyhrály v 7 případech ženy a ve 4 muži. U nerozhodné interakce byla nejčastěji volena strategie SP (25 výpovědí, zbylé po 2). V případě výhry muže jim předcházela strategie s vysokou mírou moci (2 SP, 2 SA), v případě vítězství ženy strategie s nízkou mírou moci (2 PL, 3 AL). Nebyl nalezen rozdíl mezi tím, zda předcházela stabilní strategie, vzorec, výjimečný kód, nebo ticho.

Tab. 9 Kód pro konec interakce

	Výhra		Prohra		Neutrální konec		
	Typ	M	Ž	M	Ž	M	
SA	<b>2</b>	<b>1</b>	0	0	2	2	
SP	<b>2</b>	<b>1</b>	1	0	12	13	<b>25</b>
PL	<b>0</b>	<b>2</b>	1	0	2	2	
AL	<b>0</b>	<b>3</b>	2	1	2	2	
Hádka	1	1	1	1			
Stabilní	2	2					
Vzorec		3					
Výjimeč	1	1	<b>3</b>				
	<b>celkem</b>	<b>11</b>			<b>celkem</b>	<b>23</b>	

Poslední částí analýzy bylo zjišťování celkového počtu použitých kódů a jejich rozložení dle užití (Tab. 10). Celkový součet všech použitých kódů v analýze je 479, přičemž bez ohledu na kontext se nejčastěji objevily kódy ke strategii SP (161), následně AL (128), SA (107) a o polovinu méně než první strategie PL (83). V rozlišení dle stability strategie se ukázalo, že mírně více kódů náleží stabilní individuální strategii a shodné strategii (200) a lehce méně (181) kódů v rámci použití a střídání vzorců. Celkem 68 se jich pojilo k hádce nebo tichu/odchodu. Z této analýzy vyplynula výrazná absence využití strategie SA ženou v případě výjimečného kódu, použití strategie SP ženou v pozdějších jak třetích po sobě jdoucích vzorcích, a strategie PL použité v pozdějších jak třetích vzorcích. V případě volby stabilní individuální strategie je výrazná nízká míra výskytu strategie AL pro muže oproti ostatním ( i ženou použitým) strategiím.

Tab. 10 Celkové množství použitých kódů.

SA	SA	14	11	SA	SA	10	9	SA	SA	11	9	64	SA	107
SP	SP	20	19	SP	SP	17	16	SP		1	0	73	SP	161
PL	PL	12	10	PL	PL	6	9					37	PL	83
AL	AL	8	22	AL	AL	10	11	AL	AL	1	4	56	A	128
		54	62			43	45			13	13	230		479
SA	SA	5	1	SA	SA	5	3	SA	SA	3	4	21		
SP		2	0	SP	SP	11	14	SP	SP	2	2	31		
PL	PL	4	1	PL	PL	4	9		PL	0	1	19		
AL	AL	6	4	AL	AL	3	4	AL	AL	16	14	47		
		17	6			23	30			21	21	118		
SA	SA	1	1	SA	SA	12	7				34	21		
SP	SP	21	22	SP	SP	6	1	Odstraněn						
PL	PL	7	7		PL	0	7	o	9			50		
AL	AL	1	1	AL	AL	2	5					21		
		30	31			20	20					9		
		101	99			86	95	SA	SA	1	0	101		
								SP	SP	3	4	1		
								PL	PL	3	6	7		
								AL	AL	6	10	6		
										13	20	16		

## 2.9 Kvantitativní analýza

### 2.9.1 Hypotézy

H1 - souvislost osy vysoké míry moci s autokratičností, případně egocentrismem

H2 - souvislost nízké míry moci s ponížeností

H3 - souvislost prosociality s afiliací a protektivitou, případně konformitou

H4 - souvislost asociality s agresivitou a egocentrismem, případně s podezíravostí

H5 - souvislost Nátlakové strategie s autokratičností, agresí, egocentrismem

H6 - souvislost Respektující strategie s autokratičností, afiliativitou případně egocentrismem

H7 - souvislost Láskyplné strategie souvislost s afiliativitou, protektivitou a ponížeností

H8 - souvislost Ignorující strategie s ponížeností a agresivitou, případně podezíravostí

### 2.9.2 Údaje k analýze

Tato analýza spočívala v porovnání Learyho typů osobnosti dle ICL se strategiemi modelu a s jeho osami. Jejím účelem je zjištění, zda může pozorovaná strategie dle modelu souviset s Learyho typy osobnosti, vzhledem k podobnosti škál – asocialita prosocialita vs. afiliace a hostilita a vysoká a nízká míra moci vs. dominance submise.

Data pro tuto analýzu pocházela ze zpracovaných výsledků Learyho dotaníku ICL. Byla vytvořena tabulka, zahrnující hrubé skóry pro každý typ osobnosti. Tato data byla porovnána s daty použitých strategií pro celou interakci z první fáze kvalitativní analýzy. Údaje byly sečteny pro všechny páry - strategie použité během vyprávění o „typickém průběhu konfliktu“ a „sociodramatu“, případně v „reálném konfliktu“. Ve druhé fázi byla rozložena strategie dle osy modelu (tedy PL na nízkou míru moci a prosocialitu) a dále s nimi bylo nakládáno shodným způsobem.

Vzhledem k faktu, že se jak v případě typu dominanta, tak typu osobnosti dle Learyho ICL mohl jedinec vyskytnout ve více kategoriích současně bylo nutné užít analýzu Multiple Response Crosstabs ve statistickém softwaru SPSS 18.0. Tato analýza vypočítává frekvenci shodné odpovědi

se ve sloupci (typ osobnosti dle ICL) a řádku (typ dominanta). Pro první tabulku (11A – souvislost s osami) bylo použito 170 výroků, pro tabulku (11B – souvislost s typy) pak 101 výpovědí.

### 2.9.3 Výsledky kvantitativní analýzy

Z tabulky 11 vyplívá, že polovina na které se nachází prosociální typy dominantů, tedy SP a PL jsou oproti ostatním typům nejvíce spojeny s autokratickým typem osobnosti (12 kladných shod), egocentrismem (8 shod), hyperkonformitou (5 shod) a hyperafiliativitou (15 shod). Naopak nízká míra moci se pojí s nízkou mírou autokratismu (7 shod), nízkou mírou egocentrismu (jedna shoda), a nízkou mírou hyperkonformity (0 shod). Prosocialita se pojí zejména s vyšší mírou autokracie (11 shod). V případě asociality byla zjištěn vztah s vysokou měrou hyperafiliativity (17 shod) a nízkou mírou hyperkonformity (1 shoda).

S jednotlivými typy dominantních strategií dle modelu popsaného výše se jednotlivé vlastnosti pojí následujícím způsobem. AS se pojí s nejnižší mírou podezíravosti (1 shoda), vyšší mírou hyperkonformity (2 shody) a zejména s vysokou mírou hyperafiliativity (10 shod). SP se nejvíce pojí s autokraticčností (10 shod), egocentrismem (7 shod) a podezíravostí (5 shod). PL souvisí s nízkou mírou egocentricity (1 shoda) relativně vysokou mírou hyperafiliativity (9 shod) a jako u jediného typu se vyskytuje poníženost (1 shoda).

Jako významnější se tedy v obou případech (při srovnání ICL s typy strategií i s osami modelu) ukázala souvislost modelu s Autokratickým, Hyperafiliativním a Hyperprotektivním typem osobnosti, a to pro všechny typy dominantních strategií (kromě AL v případě Autokraticčnosti) i se všemi póly os (opět v případě Asociality je souvislost mnohem nižší, než u zbylých). Při detailnějším pohledu lze vyčíst, že Autokraticčnost se spíše vztahuje k prosociálním strategiím, zatímco Hyperafiliativita spíše k asociálnějším. V případě hyperprotektivity se souvislost se všemi typy v nižší míře než první dvě, přesto však významněji více, než zbylé 4 typy osobnosti. Pro jednu dominantní strategii (SP) vyšla ještě souvislost s Egocentricností. Souvislost modelu, ať už dle typů, nebo os nebyla výrazná, či žádná pro Agresivní, Podezíravou, Poníženou, nebo Hyperkonformní osobnost. V tabulce 11C jsem pak zanesla nejvýraznější (3-4) typy osobnosti do dominantního modelu.

Tab. 11 Porovnání ICL a modelu dominantních strategií

Tab. 11A – Srovnání ICL typů osobností a os modelu dominantních strategií

	Auto kratická	Ego centrická	Agresivní	Podezřivá	Ponížená	Hyperkon formní	Hyper afiliativní	Hyper protektivní
Vysoká míra moci	12	8	4	5	0	5	15	9
Nízká míra moci	7	1	3	5	1	0	11	8
Prosociální	11	8	3	6	0	3	8	7
Asociální	6	3	4	3	1	1	17	9

Tab. 11B – Srovnání ICL typů osobností a typů dominantních strategií

	Autokratická	Egocentrická	Agresivní	Podezřivá	Ponížená	Hyper konformní	Hyper afiliativní	Hyper protektivní
AS	3	2	2	1	0	2	10	5
SP	10	7	2	5	0	3	7	5
PL	3	1	1	2	0	0	3	2
AL	3	1	2	3	1	0	9	6

Tab. 11C Výrazné osobností typy dle modelu

<b>SA</b>	<b>Vysoká míra moci</b>		<b>SP</b>
<b>Nátlaková</b>	Afiliace, Autokratičnost, Protektivita, Egocentričnost		<b>Respektující</b>
	afiliace, protektivita, autokratičnost	Autokratičnost, egocentrismus/ afiliace, protektivita	
<b>Asocialita</b> Afiliace!!, protektivita, autokratičnost			<b>Prosocialita</b> Autokratičnost, egocentričnost/ afiliace, protektivita
	Afiliace protektivita	Autokratičnost, afiliace – velmi málo odpovědí	
<b>Ignorující</b> <b>AL</b>	Autokratičnost, Egocentričnost/afiliace, protektivita		<b>Láskyplná</b> <b>PL</b>
	<b>Nízká míra moci</b>		

Detailnější (surovější) data jsou k dispozici v elektronické verzi.

## **2.10 Diskuze**

### **2.10.1 Kvalitativní analýza**

#### **2.10.1.1 Příprava dat**

Tato fáze výzkumu je z celého výzkumného procesu nejvíce náchylná na chybu, a to z toho důvodu, že přiřazování kódů jednotlivým výroků bylo uděláno jednou výzkumnou osobou a je tedy možné, že mohlo dojít k pochybení. Nástrojem, který snižuje rizikovost byl v tomto případě etogram prvků chování, dle kterého byly primárně kódy přiřazovány. V další práci s těmito daty však bude třeba, aby shodným způsobem zopakovala proces přiřazování ještě další výzkumná osoba za možnosti konzultace neshod s osobou třetí. Z přiřazování kódů zároveň vyplynula ještě potřeba upravit původní etogram strategií na verzi obohacenější o kategorie obtížně přiřaditelných výroků respondentů, které kontextově náleží určité dominantní strategii a vyjmout ty, které se neobjevily.

#### **2.10.1.2 První fáze**

Samotná kvalitativní analýza byla rozdělena do tří fází. První fáze spočívala v úpravě dat pro další fáze a pro kvantitativní část. Druhá v analýze vzorců a vytipování významných oblastí interakce, dle nichž se lze v procesu orientovat. Třetí fáze pak spočívala ve vyhodnocování výsledků vytipovaných oblastí a jednoduchou statistiku pro celou analýzu.

Úkolem první fáze také bylo určit výslednou dominantní strategii pro obě pohlaví zvlášť, a to hlavně pro účely kvantitativního zpracování dat při zjišťování vztahu os modelu a dominantních strategií s Learyho ICL - typy osobnosti. Určování strategie (kódu) přineslo otázku, dle jakého kritéria rozhodnout, o jakou strategii šlo. Některé (většinové) výroky a následně přiřazené kódy byly jasně přiřaditelné, ovšem objevilo se množství kódů, u kterých bylo možné určit více kódů. V některých případech je bylo možné přiřadit na základě kontextu interakce při zpětné analýze výroků. U některých však bylo nutné přiřadit strategie obě. Vysvětlení může spočívat v prosté nevyhraněnosti jedince, či v přiblížení se jedince ose v modelu (např. neutrálnější jednání jako kombinace prosociality a asociality). Tento faktor by mohl souviset s výsledky (Dunbar, např. 2005), ze kterých vyplývá, že čím shodnější je míra moci mezi partnery, tím více dominování a projevy dominování budou produkovat. Vzhledem k tomu, že většina párů (kromě 3) uvedla



shodnou míru dominance ve vztahu (s odchylkou do 10%) a v rámci výzkumu, ze kterého jsou data čerpána byli vyzváni k předvedení situace, ve které řešili situaci s odlišnými názory, je tedy pravděpodobné, že projevovali vysokou míru dominování. Tím pádem se dle Dyadické teorie moci (Dunbar, 2004) v kombinaci s mým modelem snižuje rozdíl na celé ose „míra moci“ a může být obtížnější určit hranici mezi horizontálně položenými strategiemi (míra moci). V další práci by bylo vhodné zjistit míru moci partnerů a míru dominance ve vztahu v souvislosti s určenými strategiemi. Zároveň by bylo zajímavé zjistit, jak spolu souvisí partnery subjektivně přiřazená strategie se strategií získanou skrze kvalitativní analýzu.

### ***2.10.1.3 Druhá fáze***

Ze druhé fáze analýzy vyplynul velmi důležitý poznatek pro úpravu výzkumného designu, a to ten, že velké množství interakcí, které obsahovaly velmi nízké množství výroků, případně bylo velmi nevyhraněných, či redukcionistických, pocházelo z části rozhovoru, kde jsou partneři tázáni na typický průběh konfliktu. Bude tedy třeba upravit tuto část například vytvořením osnovy pro strukturovaný rozhovor namísto polostrukturovaného. Případně vytvořit nějakou dotazníkovou verzi, kde budou partneři popisovat konkrétní průběh interakce dle předem připravené osnovy.

Součástí druhé fáze bylo vytipování významných oblastí interakce. Jako významné se v této fázi ukázaly tři prvky, a to „hádká“, „ticho/odchod“ a „výjimečný kód“. Pro hádku a odchod však existuje příslušný kód, kterým bylo toto jednání charakterizováno (AL, SA) – což se ukázalo i ve třetí fázi analýzy skrze množství použití tohoto kódu pro hádku. Protože se všude vyskytuje v téměř každé interakci, zvláště v těch, které používají vzorce namísto stabilních strategií, stálo by za zvážení, zda ho nepovažovat za obecný vývoj interakce a nevyjmout ho z tabulky prvků v etogramu při přiřazování kódů. Je totiž možné, že při nízké četnosti výroků v interakci mohl tento kód ovlivnit přiřazení strategie. Tedy hádku a ticho by sice byly zvýrazněny, ovšem bez kódu.

### ***2.10.1.4 Třetí fáze***

Ve třetí fázi se ukázal ještě jeden důležité kritérium, které je důležité zahrnout do vyhodnocování strategií interakcí, a to kdo nakonec dominoval, tedy, kdo interakci „vyhrál“. V části rozhovoru při sběru dat, kde partneři hovoří o typickém vzorci velmi často hovoří o tom, že se nakonec „spolu domluví“, což je v etogramu kódováno jako prosociální s vysokou mírou moci. To se později ukázalo při analýze použitých strategií, kde bylo zjištěno, že pro případ volby shodné strategie

spadá 8 strategií z 11 do typu Respektující. I toto kritérium (kdo vyhraje) by tedy bylo vhodné zahrnout do úpravy výzkumného designu.

I z omezených dat však vyplynul zajímavý rozdíl v použití kódu vedoucího k vítězství i interakce. Muži častěji volili pouze strategie s vysokou mírou moci, zatímco ženy převážně s nízkou mírou moci. Zároveň se v rámci analýzy množství použitých stabilních individuálních strategií ukázalo, že muži častěji volí prosociálně laděné strategie s vysokou mírou moci (Respektující (7), méně Nátlaková (6)), ženy ve většině případů volí jako komplementární strategii všechny čtyři možné strategie rovnoměrně, více však asociálněji laděné (11 ku 8).

Velmi překvapivé však bylo rozložení strategií. Ukázalo se, že (rozdělení dle waczslawicka) stabilní, symetrické interakce spadají ve většině případů do jedné strategie (Respektující), komplementární interakce jsou rovnoměrně rozvrstveny v modelu ve všech možných kombinacích s téměř shodným množstvím určených strategií (Nátlaková-Respektující, Respektující -Láskyplná, Láskyplná – Ignorující, Ignorující – Nátlaková; a diagonálně Nátlaková – Láskyplná, Respektující - Ignorující). Zároveň pro určení těchto strategií bylo použito průběrně 6 výroků po sobě, lze tedy usoudit na významnost tohoto zjištění.

Při sledování vzorců bylo zjištěno, že ženy mnohem častěji vzorce (ne nutně interakci) začínaly, a to zhruba v 70% případů. Zajímavé je, že pouze ženy volily (a byla to pro ně nejvíce využitá strategie) Ignorující strategii. V další studii bude zapotřebí hlubší analýzy následnosti jednotlivých kódů a vztahů mezi nimi.

Při sledování významných situací bylo pro „výjimečný kód“ nalezeno 39 kódů, z nichž 17 spadalo do použití Ignorující strategie. Ve většině případů se objevil pouze jednou za celou dobu interakce pro každé pohlaví a významně často v komplementárních strategiích. Znamená to, že v případě, že jedinec udržuje stabilní strategii, jednou použije většinou nějakou formu asociálního projevu, pokud však partner/ka na změnu strategie nereaguje, pokračuje svou původní, a to bez ohledu, v jaké fázi procesu interakce se tato změna projeví. Z analýzy „hádky“ vyplynulo, kromě již zmíněného častého použití Nátlakové strategie ještě zjištění ohledně typického použití kódu před hádkou. Velmi často jim předcházela strategie u mužů s vysokou mírou moci, u žen rovnoměrně rozvrstveně, kromě použití Láskyplné strategie. Muži tedy před hádkou vyjadřují vyšší míru moci, zatímco u ženy spíše nižší. Muži volí spíše prosociálnější přístup, zatímco ženy spíše asociálnější. Ve většině případů hádce předchází vzorec, nikoliv stabilní strategie. Po hádce je nejčastěji volená strategie ženami Láskyplná, zatímco u mužů Nátlaková a Respektující. Ticho a odchod se objevily

ve 43 kódech, přičemž opět není překvapující, že je nejčastěji volená strategie Ignorující. Zajímavý už je kód před hádkou, kde je významně užívána asociální strategie (37:6), a to pro obě pohlaví (pro ženy častěji Ignorující). Kód následující po tichu či odchodu je nejčastěji (více u mužů) volena Láskyplná strategie.

### 2.10.2 Kvantitativní analýza

Cílem této části analýzy bylo zjistit, zda existuje souvislost mezi modelem dominantních strategií a Learyho typologií. Volba learyho typologie byla udělána na základě předchozích zkoumání (Gifforg, 1991), který se snažil zjistit, zda souvisí nějaké konkrétní prvky neverbálního chování s osami a typy ICL osobností, hlavně se však nejvíce podobá právě zmíněnému modelu. Porovnávala jsem tak hlavně Learyho osy (dominance – submise, afiliace – hostility) s osami modelu (sociabilita a míra moci), i jednotlivými typy. Výsledky obou analýz jsou si velmi podobné v určení tří výrazných souvislostí mezi všemi (8) možnostmi modelu a třemi Learyho typy osobnosti (z 8), a to nejvíce s Hyperafiliativní, následně Autokratickou a Hyperprotektivní. Při rozložení na osy modelu se ukázala pouze pro typ Respektující strategie ještě souvislost s Egocentrickým typem osobnosti. Oproti předpokladům se při rozložení osobností dle modelu ukázalo, že oblast asociality se nejvíce pojí s Afiliativním typem osobnost, zatímco prosociální s Autokratickým. V rozložení typů osobnosti dle míry moci se neukázal významný rozdíl. Tento rozdíl může souviset opět s tím, jak uvedla Dunbar (2004) v Dyadické teorii moci, že pokud partneři aktivně dominují, tak čím vyšší je shoda v míře moci, tím vyšší množství projevů je pozorovatelných. Vzhledem k tomu, že byli respondenti dotazováni právě na aktivní dominování a v dotaznících na míru moci ve vztahu uváděli velmi podobnou míru rozložení moci ve vztahu obecně, není pravděpodobně rozdíl ve vstupních datech v míře moci příliš rozdílný a tato osa tedy není příliš vypovídající. Celková souvislost všech osmi typů osobnosti s modelem dominance může být velmi ovlivněna faktem, že definice os v obou modelech nejsou identické, Learyho osu dominance – submise nelze přímo porovnat s osou míry moci z modelu, čímž narážím na konstantní obtíž v oboru zkoumání dominance, a to její stereotypní pojetí jako agresivního a asertivního jednání (např. Cattell, 1992). Možná proto se ve výsledcích ukázala souvislost všech typů pouze s částí osy dominance (Autokratičností), nikoliv submise (Ponížeností). Osa sociability se taktéž přímo neshoduje s Learyho typologií, jako významná se ukázala pouze souvislost afiliace, nikoliv hostilita. Afiliace pak více souvisí s asociálními strategiemi spíše než prosociálními. Opět i zde vyšlo, že osa sociability obecně může korespondovat s Learyho osou pouze v jednom jejím pólu – afiliace. To může být vysvětleno opět poznatkem Dunbar (např. 2004), tedy, že jedinci, kteří při sběru dat dominovali projevovali vzhledem k podobné míře moci

vysoké množství projevů chování a Leary nerozlišuje, o jakou míru přátelskosti projevů pak šlo. Posledním výrazným pólem Learyho osy, kde se ukázala souvislost je pól individuality (oproti konformitě) pro všechny dominantní strategie osy, více však pro oblast asociality.

V dalších studiích bude třeba zvýšit počet respondentů pro vyšší validitu výsledků. Zajímavé by bylo ještě zjištění rozložení a porovnání vyhraněnosti pozorovaných strategií dle rozdělení na stabilní individuální strategie, shodné strategie a vzorce s vyhraněností v rámci Learyho typologie osobnosti. Tedy dle terminologie Watzlawicka (1967) na strategie symetrické, komplementární a neurčené (v případě analýzy vzorců).

## 2.11 Naplnění cílů výzkumu

### 2.11.1 Výzkumná otázka pro kvalitativní část

Náplní kvalitativní analýzy bylo zjištění procesu vedení obtížné partnerské situace, kde se předpokládá dominování, a to v souvislosti s modelem čtyř dominantních strategií. Z výsledků vyplynulo, že lze rozlišit, zda šlo o strategii symetrickou či asymetrickou a následně zda byla komplementární, či se skládala z množství vzorců. Druhým výrazným zjištěním bylo vytipování procesů interakce, které se často objevují, a to ve formě hádky, ticho/odchodu, případně výjimečného kódů, k čemuž byl navržen postup pro další práce.

### 2.11.2 Ověření hypotézy

- ⤴ H1 - Souvislost osy vysoké míry moci s autokratičností, případně egocentrismem se prokázala
- ⤴ H2 - Souvislost nízké míry moci s ponížeností se nepotvrdila.
- ⤴ H3 - Souvislost prosociality s afiliací a protektivitou se potvrdila, výrazněji však pro celou škálu sociability. Souvislost s konformitou se nepotvrdila.
- ⤴ H4 - Souvislost asociality s agresivitou a egocentrismem, případně s podezíravostí se nepotvrdila
  
- ⤴ H5 - Souvislost Nátlakové strategie s autokratičností, agresí, egocentrismem se potvrdila částečně, pro autokratičnost a egocentrismus, nepotvrdila se vůbec pro agresí
- ⤴ H6 - Souvislost Respektující strategie s autokratičností, afiliativitou případně egocentrismem se potvrdila.
- ⤴ H7 - Souvislost Láskyplné strategie souvislost s afiliativitou, protektivitou a ponížeností potvrdila pouze pro případ afiliace, pro zbylé dva nikoliv.
- ⤴ H8 - Souvislost Ignorující strategie s ponížeností a agresivitou, případně podezíravostí se nepotvrdila.

## **Závěr**

Tato práce si kladla za cíl zjišťování a upřesňování, jakým způsobem si partneři v romantických vztazích říkají o naplnění svých přání a potřeb, a jak je jim partnerem/kou odpovídáno. Nástrojem, který jsem zvolila byla kvalitativní analýza obsahu verbálního projevu partnerů při aktivním dominování, ze které vzešly dvě důležité oblasti poznatků. První se týká rozlišení dominantních strategií na stabilní strategie a proměnné vzorce. Druhý se týká významných oblastí v interakci, čímž jsou hádka, ticho/odchod a výjimečný kód. Všechny tyto strategie a kódy korespondují s navrženým dominantním modelem. Následně bylo zjišťováno, zda určité strategie využívají lidé s určitým typem osobnosti ze schématu Learyho ICL, kde vyšla souvislost dvou pólů os (dominance, afiliace). V tuto chvíli je tak možné upřesnit různé strategie dominování, což může (skrze další práce) vést k významnému přínosu do oborů pracujících s tématem dominance.

## Seznam použité literatury

American Association for Marriage and Family Therapy Commission on Accreditation for Marriage and Family Therapy Education and Training (1991) Manual on accreditation. Washington, DC.

ARCHER, J. (2006). *Testosterone and human aggression: An evaluation of the challenge hypothesis*. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 30, 319–345. doi:10.1016/j.neubiorev.2004.12.007.

BARRETT, L., DUNBAR, R., LYCCETT, J. (2007) *Evoluční psychologie člověka*. Praha: Portál, ISBN:978-80-7178-969-7.

BENTLEY, C. G., GALLIHER, V. G., FERHUSON, T. J., (2007) *Associations Among Aspects of Interpersonal Power and Relationship Functioning in Adolescent Romantic Couples*. *Sex Roles*, 57:483–495.

BOOTH, A., DABBS, J.M. (1993) *Testosterone and men's marriages*. *Social Forces* 72, str.463-477.

BOTTGER, P.C., (1984) *Expertise and air time as bases of actual and perceived influence in problem-solving groups*. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 69, s. 214-21 ID:103-360-219.

BRHLÁČOVÁ, M. (v tisku) *Zhodnocení techniky vyvolávání dominance v páru pomocí společného řazení obrázků dle hodnotových preferencí*, Bakalářská práce, Fakulta humanitních studií University Karlovy.

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

CARLI, L. L., LAFLEUR, S. J., LOEBER, C. C., (1995) *Nonverbal behavior, gender, and influence*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1030–1041.

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

CARTER, B. (1992). *Stonewalling feminism*. *Family Therapy Networker* 16, 64-69.

CAUGHLIN, J.P., HUSTON, T.L. (2002) *A contextual analysis of the association between demand/withdraw and marital satisfaction*. *Personal Relationships*, 9, p. 95-119.

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, R. B. (1946). *The description and measurement of personality*. New York, NY: Harcourt, Brace, & World.

- CHASE, I., TOVEY, C., SPANGLER-MARTIN, D., (2002) *Individual differences versus social dynamics in the formation of animal dominance hierarchies*. PNAS 99 (9): 5744-5749. Manfredonia M.
- CHRISTENSEN, A., (1987) *Detection of conflict patterns in couples*. In: K. Hahlweg & M.J. Goldstein (Eds.), *Understanding major mental disorder: The contribution of family interaction*. New York: Family Process Press, p.250-265.
- CHRISTENSEN, A., (1988) *Dysfunctional interaction patterns in couples*. In: P. Noller & M.A.
- CONNELL, R., (1987) *Gender and power*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- DOVIDIO, J. F., ELLYSON, S. L. (1985) *Patterns of visual dominance behavior in humans*. In S. L. Ellyson & J. F. Dovidio (Eds.), *Power, dominance, and nonverbal behavior* (p. 129-149). New York: Springer-Verlag.
- DOVIDIO, J. F., KEATING, C. F., HELTMAN, K., ELLYSON, S. L., BROWN, C. E., DONOHUE, E., FISCHER, B., et al. (1988) *The Relationship of Social Power to Visual Displays of Dominance Between Men and Women*. *Interpersonal Relations and Group Processes*, 54(2), 233–242.
- DRAPELA, V.J. *Přehled teorií osobnosti. Praha: Portál, 6. vyd, 2011. ISBN: 978-80-262-0040-6*
- DUNBAR, N. E., BURGOON, J. K., (2000) *An Interactionist Perspective on Dominance-Submission: Interpersonal Dominance as a Dynamic, Situationally Contingent Social Skill*. *Communication Monographs*, Vol. 67, No. 1, p. 96-121.
- DUNBAR, N. E. (2004) *Dyadic power theory: Constructing a communication-based theory of relational power*. *Journal of family communication*, vol. 4, p.235-248.
- DUNBAR, N. E., BURGOON, J. K., (2005) *Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships*. *Journal of Social and Personal Relationships* 22: 207–233.
- DUNBAR, N. E. (2005) *Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships*. *Journal of Social and Personal Relationships*, 22(2), 207–233, doi:10.1177/0265407505050944.
- DUNBAR, N. E., BURGOON, J. K., (2000) *An Interactionist Perspective on Dominance-Submission: Interpersonal Dominance as a Dynamic, Situationally Contingent Social Skill*. *Communication Monographs*, Vol. 67, No. 1, p. 96-121.
- DUNBAR, N. E., ABRA, G. (2010) *Observations of Dyadic Power in Interpersonal Interaction*. *Communication Monographs*, 77(4), 657–684. doi:10.1080/03637751.2010.520018.
- DOVIDIO, J. F., BROWN, C., HELTMAN, K.; ELLYSON, S. L., KEATING, C., (1998) *Power displays between women and men in gender linked-tasks: A multichannel study*. *Journal of personality and social psychology*, vol. 55, s. 580-587.
- ELLYSON, S.L., DOVIDIO, J. F., (1985) *Power, dominance, and nonverbal behavior*. New York : Springer-Verlag.



- ELLIS, B. J., SIMPSON, J. A., CAMPBELL, L., (2002) *Trait-Specific Dependence in Romantic Relationships*. *Journal of Personality* 70:5.
- ELLIS, B.J. (1998) *The Partner-Specific Investment Inventory: An evolutionary approach to individual differences in investment*. *Journal of Personality*, 66, 383–442.
- ELLIS, B. J., SIMPSON, J. A., CAMPBELL, L., (2002) *Trait-Specific Dependence in Romantic Relationships*. *Journal of Personality* 70:5.
- EMERSON, R. (1972) *Exchange theory, Part II: Exchange relations and networks*. In J. Berger, M. Zelditch Jr., & B. Anderson (Eds.), *Sociological theories in progress* (Vol. 2, pp. 58–87). Boston: Houghton Mifflin.
- EMERSON, R. M., (1981) *Social exchange theory*. In M. Rosenberg & R. H. Turner (Eds.), *Social psychology: Sociological perspectives* (p. 30–65). New York: Basic Books.
- ERICKSON, R. J. (1993) *Reconceptualizing family work: The effect of emotion work on perceptions of marital quality*. *Journal of Marriage and the Family*, 55, 888-900
- FILSINGER, E.E., (1983) *Marriage and family assessment: a sourcebook for family therapy*. SAGE Publications, Inc ISBN-10: 0803920288
- FITZPATRICK (Eds.), *Perspectives on marital interaction*. Monographs in social psychology of language, No.1, str.31-52.
- FISHMAN, P.M. (1983) *Interaction: The work women do*. In: Barrie Thome, Cheris Kramarae and Nancy Henley, eds., *Language, gender and society*, str.89-101.
- FOURNIER, M. A., MOSKOWITZ, D. S., ZUROFF, D. C., (2002) *Social rank strategies in hierarchical relationships*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 425–433. doi:10.1037/0022-3514.83.2.425.
- FRENCH, J. R. P., RAVEN, B. H., (1959) *The bases of social power*. *Studies in social power*, vol. 20.
- FRIEZE, I. H., MCHUGH, M. C., (1992) *Power and influence strategies in violent and nonviolent marriages*. *Psychology of women quarterly*, vol. 16, s.449-465.
- GARVER-APGAR, CH.E., GANDESTAD, S.W., THORNHILL, R., MILLER, R.D., OLP, J.J., (2006) *Major Histocompatibility Complex Alleles, Sexual Responsivity, and Unfaithfulness in Romantic Couples*. *Psychological science*, vol. 17., N.10, p. 830 – 835.
- GATICA-PEREZ, D., (2009) *Automatic nonverbal analysis of social interaction in small groups: A review*. *Image and Vision Computing*, vol. 27, issue 12, s.1775-1787.
- GIFFORD, R., (1991) *Mapping non-verbal behavior on the interpersonal circle*. *Journal of Personality and Social Psychology* 61: 279–288.

- GILBERT, K., (1995) *Marriage and family therapists' use of feminist theory in their clinical practices*. Unpublished Master's thesis, Colorado State University, Fort Collins.
- GOTTMAN, J., MARKMAN, H., NOTARIUS, C. (1977) *Topography of marital conflict*. Journal of Marriage and Family, Vol. 39, Issue 3, p.461 – 477.
- GOTTMAN, J.M., (1979) *Marital interaction: experimental investigation*. Academic Press, New York, p.315, ISBN 0122931505
- GOTTMAN, J.M., (1991) *Predicting the longitudinal courses of marriage*. Journal of Marital and Family Therapy, 17, 3-7.
- GOTTMAN, J.M., SILVER, N., (1999) *The seven principles for making marriage work*. New York Random House.
- GOTTMAN, J.M., (2000) *Decade Review: Observing Marital Interaction*. Journal of Marriage and the Family Vol.62, p.927-947.
- GRANT, V. J., FRANCE, J. T., (2001) *Dominance and testosterone in women*. Biological Psychology, 58, 41–47.
- HABEŠOVÁ, T. (2011) *Dominance a submisivita v rozdílných sociálních rolích*. Diplomová práce, Fakulta humanitních studií Univerzita Karlova, Praha
- HADDOCK, S., ZIMMERMAN, S.T., MACPHEE, D., (2000) *The power equity guide: attending to gender in family therapy*. Journal of marital and family therapy, Vol 26, Issue 2, p. 153 -170. DOI: 10.1111/j.1752-0606.2000.tb00286.x
- HADDOCK, S. A. (1995). *A content analysis of AAMFT Master Series tapes: A feminist perspective*. Unpublished Master's thesis, Colorado State University, Fort Collins.
- HARE-MUSTIN, R. (1987) *The problem of gender in family therapy theory*. Family Process, Vol.26, 15-28.
- HARPER, R.G., Wiens, A.N., Matarazzo, J.D., (1978) *Nonverbal communication: The state of the art*. New York: Wiley. ISBN 0471026727.
- HAWLEY, P. H., (1999) *The Ontogenesis of Social Dominance: A Strategy-Based Evolutionary Perspective*. Max Planck Institute for Human Development and Education, Germany: Developmental Review 19, 97–132.
- HAWLEY, P. H., (2002) *Social dominance and prosocial and coercive strategies of resource control in preschoolers*. International Journal of Behavioral Development, 26, 167–176. doi:10.1080/01650250042000726.
- HEAVEY, C. L., CHRISTENSEN, A., (1990) *Interpersonal Relations and Group Processes Gender and Social Structure in the Demand/Withdraw Pattern of Marital Conflict*. University of California, Los Angeles, USA.

- HENDL, J., (2008) *Kvalitativní výzkum : základní teorie, metody a aplikace*. Praha : Portál, 407 s. [ISBN 978-80-7367-485-4](#).
- HESS, U., ADAMS, R. B., KLECK, R. E., (2005) *Who may frown and who should smile? Dominance, affiliation, and the display of happiness and anger*. Psychology press. Vol. no. 19(4), s.515-536.
- ITAKURA, H., (1999) *Describing conversational dominance*. Journal of Pragmatics, Vol. 33, str.1859-1880.
- JOHNSON, S., LEEDOM, L., MUHTADIE, L., (2012) *The Dominance Behavioral System and Psychopathology*. Psychological Bulletin. Vol. 138, No. 4, p.692-743.
- JONES, E., (1996) *Terapie rodinných systémů. Vývoj v milánských systemických terapiích*. Hradec Králové: Konfrontace, s. 207.
- KLINETOB, N.A., SMITH, D.A., (1996) *Demand-withdraw communication in marital interaction: Tests of interspousal contingency and gender role hypotheses*. Journal of Marriage and the Family, Vol. 58, p.945-957.
- KOMTER, A., (1989) *Hidden power in marriage*. Gender and society. Vol. 3, p.187- 216.
- KOŽENÝ, J., GANICKÝ, P., (1976) *Dotazník interpersonální diagnózy – ICL : příručka pro administraci, interpretaci a vyhodnocování testu*. Bratislava: Psychodiagnostické a didaktické texty.
- LADD, G. W., PROFILET, S. M. (1996) *The Child Behavior Scale: A teacher-report measure of young children's aggressive, withdrawn, and prosocial behaviors*. Developmental Psychology, 32 (6), 1008-1024.
- LINDOVÁ, J., PRŮŠOVÁ, D., KLAPILOVÁ, K., (2013) *Nonverbal behavior contrasts the respectful, coercive, affectionate and ignoring domineering strategies*. (submitted)
- LINELL, P., LUCKMANN, T., (1991) *Asymmetries in dialogue: Some conceptual preliminaries*. In: Ivana Marková and Klaus Foppa, eds., *Asymmetries in dialogue*, str.1-20.
- LISKA, J., (1988) *Dominance-seeking strategies in primates: An evolutionar perspective*. Paper presented at the XII congress of the international primatological society, Brasilia, Brazil
- LISKA, J. (1992) *Dominance-seeking language strategies: Please eat the floor, dogbreath, or I'll rip your lungs out, okay?* Communication yearbook 15., p.427-456
- LITTLEPAGE, G.E., SCHMIDT, G.W., WHISLER, E.W., FROST, A.G., (1995) *An input-process-output analysis of influence and performance in problem-solving groups*. Journal of Personality and Social Psychology, vol. 69(5), 877-889. doi: [10.1037/0022-3514.69.5.877](https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.5.877).
- MAZUR, A., BOOTH, A., (1998). *Testosterone and dominance in men*. Behavioral and Brain Sciences, 21, 353–397. doi:10.1017/ S0140525X98001228.

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

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

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

PRŮŠOVÁ, D., (2010) *Neverbální projevy dominance v partnerské interakci*. Bakalářská práce, Fakulta humanitních studií Univerzita Karlova, Praha

PULERWITZ, J., GORTMAKER, S.L., DEJONG, W., (2000) *Measuring Relationship Power in HIV/STD. Research*. Sex Roles. Vol. 42, Nos. 7/8.

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

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

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

RUSSELL, B. (1938). *Power: A new social analysis*. New York: W.W. Norton.

RŮŽIČKOVÁ, K., (2012) *Variabilita verbálních projevů dominance v partnerské interakci*, Bakalářská práce, Fakulta humanitních studií Univerzita Karlova, Praha

MINUCHIN, S., (2013) *Rodina a rodinná terapie*. Praha: Portál, ISBN 978-80-262-0371-1.

SATIROVÁ, V., (1994) *Kniha o rodině*. Brno, Praha: Institut Virginie Satirové – Práh – Svan – Knižní klub, 348 s. ISBN 80-901325-0-2.

SAVIN-WILLIAMS, R.C., (1975) *Dominance in a human adolescent group*. Animal Behaviour, Vol. 25, Part 2, May 1977, Pages 400-406art 2, May 1977, Pages 400-406.

SCHMIDT, P. J., MURPHY, J. H., HAQ, N., DANACEAU, M. A., ST. CLAIR, L., (2002). *Basal plasma hormone levels in depressed perimenopausal women*. Psychoneuroendocrinology, 27, 907–920. doi:10.1016/S0306-4530(02)00004-5.

SCHMID MAST, M., HALL, J. A., (2004) *When Is Dominance Related to Smiling? Assigned Dominance, Dominance Preference, Trait Dominance, and Gender as Moderators*. Sex Roles, Vol. 50, Nos. 5/6.

SHAVER, P. R., SEGEV, M. A., MIKULINCER, M., (2011) *A behavioral systems perspective on power and aggression*. In P. R. Shaver & M. Mikulincer (Eds.), *Human aggression and violence: Causes, manifestations, and consequences*. Washington, DC: American Psychological Association. Doi:10.1037/12346-004.

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

SPANIER, G.B., (1976) *Measuring Dyadic Adjustment: New Scales for Assessing the Quality of Marriage and Similar Dyads*. *Journal of Marriage and Family*, Vol. 38, No. 1, p. 15-28

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

WANG, D., (2006) *Founding Family Ownership and Earnings Quality*. *Journal of Accounting Research*, [Vol. 44, Issue 3](#), p.619–656, DOI: 10.1111/j.1475-679X.2006.00213.x.

WATZSLAWICK, P., (1967); *Pragmatika lidské komunikace*, 2., rev. vyd., 1. v Newton Books; ISBN: 978-80-87325-00-1.

WEST, C., GARCIA, A., (1988) *Conversational shift work: A study of topical transitions between women and men*. *Social Problems*, Vol. 35, p.551-575

WEST, C., ZIMMERMAN, D.H., (1983) *Small insults: A study of interruptions in cross-sex conversations between unacquainted persons*. In: Barrie Thome, Cheris Kramarae and Nancy Henley, eds., *Language, gender and society*, str.102-117.

## **Bibliografické údaje**

**Jméno a příjmení autora/ky:** Bc. Denisa Průšová

**Studijní program:** Sociální práce se zaměřením na komunikaci a aplikovanou psychoterapii

**Studijní obor:** Sociální práce a sociální politika

**Název práce:** Strategie dominování v partnerských interakcích

**Počet stran (bez příloh):** 72

**Celkový počet stran příloh:** 107

**Počet titulů české literatury a pramenů:** 10

**Počet titulů zahraniční literatury a pramenů:** 85

**Počet internetových odkazů:** 0

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

**Rok dokončení práce:** 2013

## Evidenční list knihovny

Souhlasím s tím, aby má bakalářská/diplomová práce byla využívána ke studijním účelům.

V Praze, dne:.....

.....

Uživatel/ka potvrzuje svým podpisem, že pokud tuto bakalářskou/diplomovou práci využijí ve své práci, uvedou ji v seznamu literatury a budou ji řádně citovat jako jakýkoliv jiný pramen:

<b>Jméno, příjmení</b>	<b>Adresa</b>	<b>Datum</b>	<b>Podpis</b>

## Přílohy

### Příloha 1 – Viněty neverbálních strategií dominování

<b>Nátlakový (vysoká míra moci/asocialita)</b>		<b>Respektující (vysoká míra moci/prosocialita)</b>	
<p>Vyjadřuje se za pomoci velmi silných, čilých, rychlých a podezřívavých gest. Často mají negativní obsah a jsou viděna jako agresivní, nebo „dominantní“. Drží tělo vzpřímeně, což může někdy může působit prudce a napjatě. Vstupuje partnerovi do jeho/jejího prostoru, zatímco si hlídá ten svůj. Má výrazný, pevný a expresivní hlasový projev. Ovládá konverzaci, ignoruje svého/svou partnera/ku a přerušuje ho/jí.</p>		<p>Jedinec používající „respektující“ dominantní strategii udržuje své tělo vzpřímeně a uvolněně. Hovoří středně hlasitým, výrazně modulovaným tónem, který je pevný, dobře srozumitelný a vlídný.</p>	
<p>Udržuje dlouhý, přímý a častý oční kontakt, který může občas přerůst do probodávavého. Užívá falešeného, nebo jinak nepřijemného úsměvu. Projevuje napětí (tenzi), sílu, rozhodnost, vztek a agresi. Pohybuje se svižně, bez dobré koordinace. V extrémních případech se dotýká rázně a agresivně.</p>	<p>Velmi málo udržuje oční kontakt, nebo se usmívá. Neužívá výrazných projevů. Jeho pohyby jsou pevné a kontrolované. Velmi málo se dotýká, a pokud vůbec, tak chladným způsobem.</p>	<p>Udržuje dlouhý, přímý a pevný oční kontakt, který působí vlídně, nebo dokonce zaujatě (široce otevřené oči). Má výrazný úsměv. Používá velmi expresivní mimické projevy, často spojené s vyjádřením zájmu, nebo radosti. Často gestikuluje výrazně, což ale působí přirozeně. Je pohyby jsou efektivní a přirozené. Často vstupuje do prostoru partnera/ky a akceptuje, když partner/ka dělá totéž. Dotýká své(ho) partnera/ky často, pevně, výrazně, ale jemně. Často mluví.</p>	<p>Udržuje přiměřený oční kontakt, který je pevný, přímý a působí hřejivě a vlídně. Občas lehce třeška pohledem. Směje se často a přirozeně. V obličeji působí klidně a spokojeně. I jeho gesta jsou klidná, efektivní a přirozená. Respektuje prostor své(ho) partnera/ky. Dotýká se ho/jí vlídně, jemně a ne příliš často. Pozorně naslouchá vyprávění své(ho) partnera/ky.</p>
<b>Ignorující (nízká míra moci/ asocialita)</b>		<b>Láskyplná (nízká míra moci/ prosocialita)</b>	
<p>Vyhýbá se očnímu kontaktu. Usmívá se nepřirozeně a falešně. Občas si ze svého partnera/ky dělá legraci (směje se mu). Často působí falešně s hraným zoufalstvím. Jeho přirozené projevy zahrnují projevy znechucení. Mohou se objevit silná a nápadná (až agresivní), ale i falešná gesta. Občas užívá dětinských a jednoduchých gest. Udržuje přímé, napjaté a hbité postavení</p>	<p>Oční kontakt je velmi mírný a nejistý. Usmívá se jen velmi mírně a nepřirozeně. Je velmi neexpresivní, působí napjatě. Velmi málo gestikuluje, a pokud, tak působí mdlé a nervózně. Zaujímá shrbené držení těla a jeho pohyby jsou pomalé a mdlé. Chrání si svůj</p>	<p>Pro tuto strategii je charakteristický dlouhý pronikavý pohled, častý či dlouhým úsměv, který může být neutrální ale také falešný, což koresponduje se spokojeným výrazem v obličeji. Používá živá gesta působící láskyplně a oddaně. Udržuje uvolněný nebo vzpřímený postoj. Jeho/její pohyby působí nervózně a nestále. Vstupuje do partnerova prostoru a rád</p>	<p>Odvrací pohled, usmívá se jemně, nebo má smutný výraz v obličeji. Gestikuluje střídavě nebo klidně a zřídka. Udržuje shrbené nebo ztuhlé postavení těla. Pohybuje velmi málo a klidně. Udržuje si odstup od své(ho) partnera/ky. Dotýká zřídka a jemně.</p>



těla. Pohybuje se nepřírozně, občas hbitě. Chárá si svůj prostor a vstupuje I do prostoru partnera/ky. Jeho doteky jsou pevné a nevlídné. Hovoří velmi málo a pokud, tak pevným, expresivním a často vysoko položeným hlasem.	vlastní prostor. Dotýká se velmi zřídka a jemně. Hovoří málo a tichým hlasem.	nechává partnera vstoupit do svého prostoru. Často se výrazněji dotýká svého partnera, jeho/její dotyky jsou přátelské. Je rád(a) když se ho/jí partner/ka dotýká. Jeho/její hlas je relativně tichý a příjemný. Rád(a) mluví i naslouchá svému partnerovi.	Hovoří tichým a nevýrazným hlasem. Hovoří zřídka, ale rád naslouchá.
---	---	---	--

## Příloha 2 Tvorba prvků na základě výroků

Č. páru	Druh dat	Prvek	Výrok
1.	Popsaný vzorec	Hádka, útok, verbální agrese, křik	0 my jsme se na sebe vyřvali a
		separace	0 pak jsme se nebavili, takže to nebylo jako že by tam jeden hrál větší roli
		rozkaz	1 jedem ke mně – našťvaně
		Zamítnutí rozkazu, argument 1	0 ne, jedem ke mně, zítra jdu do školy
		Zamítnutí argumentu 1, rozkaz	1 to mě nezajímá, jedem ke mně
		Upřesnění argumentu 1	0 já ráno vstávám
		Vydírání odchodem	1 dobrý, nepojedeš ke mně, tak já jedu domu sám
		Přijetí návrhu vydírání	0 No tak jed' domu a já půjdu domu
		odchod	1 dobrý, čau – našťvaně
		odchod	0 čau – našťvané
Scénka - auto	Scénka	Verbální agrese - nadávky	1 no, pak jsou nějaký nadávky 0 no, to je sporný, někdy je to s těma nadávkama, někdy bez nich
		spouštěč	0 třeba když jsem ti otevřela kalendář
		Upozornění na problém	1 to je můj kalendář, to jsou moje okýnka, co jsi pootvírala
		Obrana, vysvětlení	0 a já jsem mu žádné čokolády nesnědla, já jsem je jenom otevřela
		Vyjádření pocitu ukřivdění, argument 1	1 a já to mám od svojí maminky, jediná věc k mikuláškoví.. můmu..
		Protiargument	0 a tyť ses tomu smál když jsem je otvírala
		nesouhlas, protiargument	1 ne! Já jsem spinkal
		nesouhlas	0 ne
		Obvinění, zopakování protiargumentu	1 to se ti zdálo, já jsem spinkal
		Zopakování nesouhlasu	0 ne
Scénka	Scénka	Reflexe partnerova sdělení, nesouhlas, zopakování argumentu	1 to že ty jsi slyšela nějakou odpověď' je sice hezký ale já jsem spinkal, víš
		protiargument	0 ty jsi nadával že to dělá to, zvuk

sarkastické odmítnutí, zopakování argumentu	1 no, no ... spinkal jsem.
Útok fyzická agrese	1 Můžeš si ho odvézt domu ten kalendář 1 hodil jsem to po ní přes celý pokoj a řek jsem jí, ať si to odveze
Přijetí submise	0 no
Vysvětlení výzkumníkovi - obvinění	1 ne tam šlo o princip, protože andulka dostala od svýho tatínka mikuláška a já jsem si nemoh vzít ani bonbónek, jo..
Vysvětlení výzkumníkovi – postěžování si	0 dostal jich pět.. a říká že nic nedostal
Naštvané mumlání	1 krafy...nesrozumitelné
Vysvětlování – snaha o pomoc	0 a já jsem si otevřela tři okýnka.. protožes byl pozadu
Vysvětlení výzkumníkovi – zironizování partnerovy reakce	1 úplně jí to normálně rozčílovalo tolik, že mi to musela otevřít
Argument – vzbuzování něhy	0 ale nic jsem nesnědla, jenom jsem to jako otevřela.. - něžně, roztomile
vysvětlení	1 mě štvalo spíš to, že je to můj mikulášek..
	V jaký byl závěr
Sdělení výzkumníkovi	1 hodil jsem to po ní přes celý pokoj a řek jsem jí, ať si to odveze
obrana, reflexe ignorace	0 jo? Toho jsem si ani nevšimla, haha
Přijetí sdělení, že není rozhodnuto	1 jasný, ty vole.. andulko.. ty vole..hah
	1 můžeme. Ale ty jsi konfliktovala, takže to byla taková neshoda ohledně uklízení; 1 já jsem ležel ; 0 a já jsem chodila
příkaz, nesouhlas s partnerovým chováním	0 já jsem na něj křičela – mirko, můžeš mi podat.. a on u toho zakopnul
Odmítnutí příkazu, argument	1 mě se nechce uklízet, jsem úplně zničený
Vysvětlení, příkaz	0 mirko, mě se též nechce uklízet a chci dělat i jiné věci, ale potřebujeme teď uklidit, už jsme dlouho neuklízeli, tak chci, abychom to teď dali do pořádku
Návrh, odmítnutí	1 to můžem dělat zítra,
Protiargument	0 ale zítra toho máte taky hodně a v neděli nechci uklízet. ...
odchod	pak jsem nějak přišla a uklízela něco jiného
Poddání se příkazu, následování partnera	0 ty jsi vlastně přišel mi pomoci a já jsem ti podala skleničku
otázka	
Vyjádření napruzenosti	0 já nevím, vezmi si svojí, tahle je moje
Sarkastické gesto	0 tys to začal utírat bez utěrky... takhle.. parodické gesto
Vyhnání – žádost o partnerův odchod	1 nakonec jsi mě vyhnala, že jestli se mi teda uklíze nechce ..mumlání; 0 a pak jsem řekla pokud to nechceš dělat, nebo nebudeš dělat pořádně, tak to nedělej vůbec
odchod	1 a já jsem toho využil a odešel

## 2. Scénka

3.	Popsaný vzorec	Samovolné upuštění emocí	1 já myslím, že my takové vážné konflikty nemáme, že když se na to podívám po půl hodině tak jsem schopný uznat, že šlo o takovou blbost, že jsem schopný se ze zuzkou bavit dál
		Vtipná poznámka , Přijetí vtipu	0 a mirko má talent občas hodit nějakou vtipnou stránku, že mě to rozesměje a už to nevnímám tak kriticky jako, jako se mi to zdá.
		Řešení konfliktu domluva rozdílné názory	0 Pak si to snáz vyřídíme 0 já myslím že už při stavění skříně když jsm zatloukala hřebíčky; 1 joo; 0 a bylo to špatně a ty zas si něco dělal a bylo to špatně; 0 já jsem zatloukala hřebíčky a netrefila jsem se a bylo zle a pak ty jsi postavil špatně poličku a já to neustála; 0 skok do řeči – je to o tom, že oba víme, jak se to má dělat správně a ten druhý to neumí
		odchod	1 a pak ty vygraduje v tom, že ty řekneš jako že už nic dělat nebudeš a odejdeš
		snahao vtip	1 Ale ve skutečnosti je to jako že jí nechávám vydusit, protože je to pak sranda
		Negativní emoce naštvaní	0 no tebe to baví potom no. Já mám takovej vztek potom, ale to není naštvaní na tebe, spíš jako zoufalství z té situace.
		Přijetí vtipu	Ale je fakt, že je to většinou hrozně směšný, že ten tlak úplně se vyostří v něco hrozně vtipného a že si ještě v tom naštvaní uvědomuju, že asi za dvě minuty mi to přijde hrozně vtipný
		Reciprocita vítězství	1 na všem se vždycky neshodnem, ale podle mě jsou témata, který jsou. že každá záležitost je důležitější pro jednoho z nás a ten druhý to ví, takže třeba diskuze na to, jestli sem půjdem rozebírat vztah skončí tak, teda půjdem i když jsem moc nechtěla a zase na druhou stranu třeba co bude k večeri nebo kam půjdeme do restaurace většinou vítězím já.
		4.	Popsaný vzorec
ignorace	0 on na to většinou jako nereaguje		
Reakce na emoce - naštvaní	0 když už ho naštvu		
Vyjádření názoru	0 třeba něco řekne ale nikdy to není tak, že bychom po sobě křičeli nebo se nějak uráželi a většinou je to tak že já ho napadám		
Zaměření na jádro problému	1 jenom pokud to přinese nějaký výsledek, tak se hádám, jinak ne		
Odmítnutí že jde o problém/ nevidění problému	1jako o čem se mám hádat haha je tam moc mlíka haha tak to vypiju sám prostě no mě je to jedno 1hmm, když to je ale to jsou prostě, když mě spousta věcí nevdá		
Sdělení problému	Tam mu řeknu, hele ale já nejsem zvyklá to dělat takhle		
Přijetí partnerova řešení	matěj třeba přestane dělat, nebo jako většinou právě matěj to pak dělá tak jak chci já		
Nekonflitní vzorec			

5.	Destruktivní vzorec	Láskyplný návrh - reciprocita	nebo třeba naopak když si všimnu, že se třeba on dělá jinak že u něj doma se dává olej do ledničky jako třeba když je to nějaká věc, na které mi nezáleží, tak se mu snažím ty zvyky přinést do toho života
			0 tak to vadí spíš mě a matěj na to nemá moc názor, jako že mu to nevadí
		Vsvětlení výzkumníkovi	0 já tancuju dýl než matěj a občas mě rozčiluje že mu to nejde tak dobře jak bych chtěla
		Projevy negativních emocí	0 tak jsem na něj pak hrozně ošklivá
		Zhoršení problému	1 a mě to jde pak ještě míň
5.	Popsaný vzorec	Zhoršení problému	1 ona je pak naštvaná
		A, Upozornění na problém	0 no já za nim vždycky přijdu
		B, Vyjadřování napruzelosti	1 ale to není tak úplně pravda. Protože ty se pak začneš tvářit kysele 0 no, já to třeba vyvolám tak, že se tvářím nepříjemně, ty se teda zeptáš co je
		Otázka pro problému	1 no ale já se tě ptám proč
		Odmítnutí sdělení – nereakce	1 ty desetkrát řekneš že nic a já blbec (smích, sarkastický, přecházející do upřímného) se zeptám znovu 0 já mu řeknu že nic, protože už to řešíme třeba po xtý, takže se mi fakt o tom zase nechce bavit
		Cyklické/ opakování	0 sama připadám nepříjemně že ho prostě buzeruju, takže pak mu řeknu že mě mrzí, že má zase práci a že mam pocit že spolu jako nezažíváme nic
		Provztahové vysvětlení , vyvolání pocitu viny, vyjádření pocitu křivdy	1 ten první si vyběhne na balkón zakouřit
		odchod	1 a ten druhý ho stíhá hahaha
		Odmítnutí odchodu - následování	0 druhý za nim vždycky přijde a většinou ty stojíš, já sedím
		Odmítnutí odchodu - následování	0 tak se bavíme o tom a kouříme při tom
		Dohadování se	0 brouku mohli bysme jít do kina zejtra?
		návrh	1 ne?!
		Sarkastické odmítnutí	1 hm, v tu chvíli jsi se urazila a odešla; 1 ty jsi se rozvnu zvedla a odešla jsi a šla jsi na balkon
		odchod	1 a já jsem si šel sednout ještě k počítači, protože jsem tam měl něco rozdělanýho, tak jsem se k tomu vrátil a ona tam něco dělala
		separace	1 a pak jsem se zvednul a šel jsem za ní
následování	0 jenže já jsem venku přemýšlela o tom, jak mi vadí, že prostě jsem měla pocit, že jižu vedle ducha jako, že mam pocit, že o každou věc musím žádat		
Prožívání pocitu křivdy	0 no, a tam bylo chvíli ticho		
ticho	0 a já jsem řekla že se omlouvám .. promiň		
omluva	0 a to a ty ses na mě otočil s tím, že prčo se tě nezeptám, jestli máš čas		
Scénka	Sdělení problému, výčitka		

6. Popsaný vzorec

Reflexe pocitu křivdy, vysvětlování svého stanoviska, výčitka	1 no jasně no, to jsem ti protože mě v tu chvíli nejvíc mrzelo ne to, že chtěla jít do kina, nebo že utekla, nebo že se urazila, nebo že jí mrzí že nechci jít s ní do kina, to mě nemrzelo. Ale mrzelo mě, že se vůbec nezajímala o tom, jestli mam chuť někam jít., jestli mam vůbec čas na to někam jít...jako jestli nemam naplánované, jakože na dnešek jsem měl naplánované nějaké řešení úkolu ... a že bych čekal nějakéj pozvolnější, než jako půjdem spolu do kina..
Sdělení pocitu křivdy vyvolání pocitu viny	0 no s tím že já jsem odpověděla, že on nemá čas skoro nikdy. Jako že já už za nim jdu s tím, že mi řekne že ne, že nemá čas
Reakce emocionalitu, obvinění, vyjádření negativních emocí	1 no a to jsou takový ty pecky, ne že nemam čas skoro nikdy, to se jenom tobě hezky poslouchá
Obvinění, rejpvá poznámka	0 no a pak jsem řekla ještě pár věcí které tě mrzely, jako že jsem řekla že mi připadá že se začínáš podobat svému tátovi v tom, že jeho táta je šílenej workoholik prostě , takže jsem mu říkala že začínám mít ten pocit z toho
Obrana, pasivita, ignorace	1 no a tím že mi řekla pár (sarkasticky) šíleně hezkých věcí který se dobře poslouchaj, tak jsem se obrnil tím, že jsem přestal mluvit, protože jsem tušil, že kdybych já zase něco říkal, tak nebudu příjemnej no a nebude ta hádka končit nikdy..
.	1 bouřlivý bylo jak sis chtěla vzít tu druhou práci
Názor 1	0 Mě třeba vadí, když honza nedostatečně projevuje emoce a kvůli tomu se často hádáme
Názor 2	0 většinou to nějak neočekávám, je to tak jako nárazově. Třeba jsme se někde sešli a začali jsme se bavit a zjistili jsme, že máme rozdílné názory. To je jedna, ne?
Prožívání emocí, projev emocí	1 no já si myslím, že vždycky přijdeš a něco vadí, ne?
Řešení problému	0 ano, no i když já mám pocit, že to většinou leze až v těch hádkách 1 no spíš to je z mé strany, že mi třeba něco vadí, normálně spolu komunikujeme a pak je nějaký takový ten bod kdy přeteču a vybuchnu; V takže si nějak povídáte ve vás to bublá..
Hádka, verbální agrese - pruzení	1 a pak se k tomu teprve dostáváme a řešíme, co to vlasně spustilo 0 nojo, ale většinou to řešíme hned, .... není to tak, že bychom se rozdělili na delšího půlden a řešili to za další půlden
Ticho, odmítání reagovat	0 já mám pocit že pak na sebe fakt začneme být, jako hádat se, prudění,
Projevy negativních emocí	0 a já v určitou chvíli se zablokiju a odmítám v té hádce pokračovat a to je většinou moment kdy já ztichnu
domluva	0 a to už jenom honza vybíjí své emoce
Usmíření se	0 Až potom nakonec dojdeme k tomu, že opakujeme to co obvykle a snažíme se to vyřešit nějakou vzájemnou interakcí
	0 a nakonec se většinou usmíříme takže

## Scénka

	nekončíme ty hádky nikdy špatně.
	1 Tak spíš s tou prací, to je takové pochopitelnější, ne?
spouštěč	1 to bylo tak , že jsme se bavili, že si toho bereš moc, hodně a přetěžuješ se a pak se zhroutiš a máš toho prostě moc a vlastně lenka mi řekla že uvažuje o tom, že si k tomu vezmě ještě práci na , že budeš mít dva poloviční úvazky. 0 pro mě to bylo opravdu stresové období, protože se mi snižoval úvazek v mé současné práci a celkově toho bylo hodně a měla jsem týden na to se rozmyslet a dostala jsem nabídku, která byla v konkurenčním zařízení a celkem projevili zájem a spíš jsem chtěla slyšet podporu v tom, ne že je to něco pozitivního nebo negativního, ale prostě že to je fajn že se mi povedlo za týden sehnat jinou práci, spíš jsem chtěla slyšet něco v tomhle stylu a zvažovala jsem různé možnosti – vysvětluje
Vybouchnutí – verbální agrese, výčitka – pramenící z obavy o partnera	1 A já jsem to nevydržel a řek jsem ti, že se přetěžuješ a vlastně jsem vybouchl a začal jsem zase se zhroutiš a že prostě se že si toho bereš příliš
Prožívání negativních emocí	1 a pořád mi to vadilo
Pocit křivdy, nesouhlasu	1 a ty ses stavěla, nebo mě to tak přišlo že ses stavěla do opozicce
ticho	1 a pak jsi začala mlčet
nátlak	1 a já jsem se dožadoval nějaké odpovědi , nějakého rozřešení
	1 já jsem si sedl, dojed a když už jsem byl v takové špatnější náladě 0 a já jsem ti radostně chtěla říct jak proběhlo výběrové řízení a říkala jsem že to vypadalo strašně dobře..
Sdělení, sdílení	0 a to výběrové řízení vypadalo skvěle, myslím že oni o mě měli zájem a byla tam komise... a říkali že bych tam další týden si to šla zkusit a tak nad tím uvažuju a na druhou stranu mi pak ta ředitelka řekla že bych tam potom zůstala a tak nevím, tak nad tím uvažuju..
Prožívání pozitivních emocí	1 já jsem cítil radost z toho, že tě tam chce a že nemusíš odcházet ze staré práce,
Sdělení negativních emocí, vysvětlení zamítnutí návrhu	1 ale jen jak jsi řekla, že uvažuješ o druhé práci tak mi to přišlo hrozně absurdní, měla jsi práci tam, hledala jsi jinde , pak támhle na kurz a potom si vezmeš další práci, když tě čekají přijímačky a hrozně mě to naštvalo, že o tom vůbec uvažuješ, že si k těm stresujícím věcem vezmeš další práci, která vyžaduje moční směny a ..
Upřesnění sdělení	0 ale mě to přišlo zase jako super příležitost zkusit si něco nového, zas trošku jinou práci a
Vysvětlení zamítnutí	1 no, ano no ale.... začal jsem vysvětlovat, více emočně, jako že děláš chybu a vůbec se mi to nelíbí a bereš si toho moc a jakože..
1 Verbální agrese - vydírání, výčitka, upozornění na křivdu	0 skok ... jakože ty budeš zase ten, co se na to bude muset dívat .. a já jsem se cítila pěkně dotčeně protože jsem chtěla s někým sdílet tu

8. Popsaný vzorec

0 pocit křivdy	radost že mě chtějí ve dvou pracech zároveň
Prožívání negativních emocí – dotčení; neprojevuje	0 já nereaguju dotčeně, já to jen jako cítím v sobě. Jako že jsem byla trochu v šoku jak jsi ty nabíhal, ale uvnitř jsem se cítila dotčeně.
Pocit křivdy, prožívání negativních emocí, proevy negativních emocí	1 já jsem se cítil našťvaně protože se mi zdálo, že tys mi neříkala od začátku, že víš že je toho hodně a je super že se ti podařilo to a to, ale že se stavíš do opozice a prostě schálně říkáš že to vezmeš a že prostě .. že mi to zas děláš naschvál.. že se stavíš mě do opozice
Reflexe předchozích emocí - Odmítnutí nařčení z křivdy, sdělení emocí	0 a já byla jen nadšená z toho, že se mi podařilo výběrové řízení
Reflexe předchozích emocí – sdělení emocí v reakci na partnera– pozitivních i negativních	1 já jsem měl taky radost, ale.. hrozně mě štvalo, že ty jsi vážně uvažovala nad tím, že by sis vzala i tohle, protože to bylo.. nemožný to stíhat
Reflexe předchozího – 0 vysvětlení – nový kontext, 1 upřesnění důvodu pocitu křivdy	0 jenomže když jsem v pondělí přišla z práce, s tím že mi snížili úvazek, tak jsem si myslela, že to nemá řešení a v úterý už mě pozvali na výběrové řízení .. jako že tím se hodně řešila moje situace 1 já bych reagoval jinak kdybys mi řekla že to nebereš jistě, kdybys mi otevřeně řekla, že jsi ráda, že tě chtějí ve dvou pracech, ale kdybys mi dala trochu najevo že nejsi tak úplně rozhodnutá
Reflexe – opakování vysvětlení	0 ale já jsem byla nadšená po tom výběrovém řízení a ještě potom, co jsem měla týden stres a navíc že ta práce je dvě stě metrů od místa, kam se stěhujuem.... a jenom jsem chtěla at jsi se mnou nadšený z toho, že to vypadá dobře..
Vzdání se	1 uff.. odevzdání povzdých ..
Odchod	0 já mám vždy tendenci potom <b>odcházet</b>
Odmítnutí odchodu	0 a on <b>mě nepustí</b>
Návrat	0 takže se zase <b>vracím</b>
.	
Sdělení problému	1já to mám trochu jinak, třeba konkrétně to spaní to vstávání, já vim, že <b>ona mi to sice několikrát poví,</b>
Neví, že se něco děje	1 ale největší problém je jako říct si to, že někdy <b>chvilí trvá než pochopim důraz,</b> který na to klade. Potom já pochopim, že je to opravdu problém, <b>jinak to zahodim</b>
Pocit křivdy	0 já třeba vidim jako že <b>on mi něco udělal</b>
Odmítnutí nařčení z křivdy	0 a on si myslí, že to není úplně pravda, nebo to <b>nechce přiznat že mam pravdu. A potom se to jeví tím směrem, že se ukáže že přece jenom já jsem se sekla a to chvilku trvá než já si to přiznám,</b>
Dohadování se	0 anebo to funguje tak, že <b>se dohadujeme</b>
Projevy negativních emocí, pláč	a já potom většinou když jsem našťvaná tak obšas <b>i brečím</b> protože nějak ty emoce nějak to ale zase

Souhlas na problému, Naslouchání	1 a dojde to až do té fáze, že se rozpláče a až tehdy mi dojde, že je něco špatně, pak už jí poslouchám.
Zaměření se na jádro problému	0 Ale to jsme za ty tři roky taky docela vychytali, že já jsem taky rychle pochopila že nemá moc smysl naznačovat, že to moc nikam nevede, takže když mám takhle problém, tak se snažím jít rovnou k jádru věci. A teda když vim, že mi většinou je to o tom, že mi nerozuměl, co jsem chtěla říct,
diskuze	0 tak se to snažím rozebrat a většinou už pak není problém

Scénka

Opakovaný příkaz	0 začalo to tím, že já jsem ráno musela jít do práce, a už to trvalo dlouho a já jsem mu to několikrát říkala že prostě chci aby vstával se mnou
Neurčité přiznání viny	1 noo, problém byl ráno že hned jak odešla do práce tak jsem jí naštvál, ale já jsem potom vstal, že to nebylo takové zlo, ale stačilo to málo aby to odstartovala,
Pocit křivdy	0 protože jsem furt vstávala jenom já a musela jsem jít dělat snidani a moc se mi nelíbilo, že to dělám jenom já 0 ale nějak se to furt neměnilo
Pasivita, Projevy negativních emocí	1 tak byla taková pasivní a viděl jsem, že jí to trápí
Sdělení termínu řešení problému	1 tak mi řekla, že si o tom chce promluvit, až se vrátí
Přijetí návrhu	
Prožívání negativních emocí - mrzutost	0 a tak když jsem šla do práce, tak jsem z toho byla taková mrzutá a vlastně jsem přemýšlela o tom, že až přijdu domu, tak si s nim chci o tom promluvit. Já nevím, to tenkrát probléhlo docela klidně.
Upozornění na problém	0 Já jsem přišla s tím, že si s nim chci o tom promluvit, že tomu asi nerozumí jak je to pro mě vážněj problém
Sdělení negativních emocí - lítost	0 a že mam potom zkaženej celej den že na to furt myslim, je mi to prostě líto a tak
Diskuze	0 a to jsme se zrovna nepohádali, normálně jsme se o tom pobavili
Dominance	0 a já jsem mu to vysvětlila 1 a když se vrátila, tak mi to vysvětlila a už to
spouštěč	0 hmm, třeba mytí nádobí; 1 no, ona to ani není hádka o tom, jako třeba co se rozbilo...; 0 no třeba když tím nádobím tak třískne, že třeba ulomí hrníček, nebo talířek...; 1 úplně jednoduše, myju nádobí, vyklouzne mi talíř (0 hihihih), žejo do toho jaru, spadne to na druhej talíř a ono se to uštípne
Verbální agrese – křik, výčitka	1 a ono se to uštípne už vyloženě zařve že jsem rozbil další nádobí, že si na to nedávám pozor
Klidná odpověď se záměrem vytočení partnera	1 a já v klidu odpovim, odložim, vezmu další talíř haha 1 jo takže prostě ona je v tu chvíli rozčilená a já

9. Popsaný vzorec



	jsem pak v pohodě prostě v pohodě hahaha
<b>Projevy, prožitky agrese v reakci na partnerův klid</b>	0 jo a tím víc že on je v pohodě tím víc mě to ještě dráždí
<b>Vysvětlení výzkumníkovi</b>	1 ala je to o to větší zábava haha; 1 potřebuje někde si jako vybit jakoby zlost a já už vim že jí se uleví a mě je to úplně šumák
<b>0 Verbální agrese - Křik, nadávky 1 smích - výsměch</b>	0 a já jsem třeba naštvaná a křičím na něj že je blabla a on se začne smát
<b>ignorace, pocity naštvání 1 následování partnera, snaha o přiblížení se - řuťu</b>	1 ne, ono to trvá dýl, jako říct si to během několika minut.. pak normálně pokračujeme 0 nebo já jsem nasraná a on pak chodí řuťuňuňu, tak se s nim prostě nebavim..
<b>Spouštěč – nesouhlas s partnerovým chováním</b>	1 jak bylo v práci, teda ve škole? .. bum.. ulomený talíř..
<b>Výzrušná otázka</b>	0 to si ze mě děláš jako prdel?
<b>Snaha o odlehčení - vysvětlování</b>	1 ježiš v klidu, ne? Prostě je to jar, tak mi to vyklouzlo...
<b>Verbální agrese - nadávka</b>	0 jsi fakt idiot teda
<b>Vysvětlování, reakce na partnerovy emoce – pokus o uklidnění</b>	1 se koupí nový.. prostě.. buď v klidu.. ježiš dyť je to jen kus porcelánu.. ježiš dyť je to stejně z ikea.. to jsou levný talířky.. nerozčiluj se kvůli tomu..
<b>Hádka reál</b>	
<b>Návrh problému, obvinění</b>	0 třeba on dává velký dýška když někam jdeme
<b>Odmítnutí obvinění</b>	1 ale to nebylo velký dýško, to je ono
<b>Překřikování - obviňování</b>	Překřikování se 1 2 koruny a co a co.. 0 ale ty prostě si stěžuješ na peníze a potom jakoby.. 1 ale když já je nedávám za nějakou blbost, jako rozumíš..
<b>rezignace</b>	0 super, tak
<b>1 upozornění na důležitost pro vztah 0 obviňování 1 vysvětlování – mnoho argumentů 1</b>	1 kdybych se o to nestaral tak už dávno nemáme ano kačku přes sebe – 0 když jet o prostě takovej člověk.. 1 ale to je vono... 0 člověk, kterej je mi nesympatickej, nechová se profesionálně a on mu ještě dá tak velký dýško.. 1 ale profesionálně.. ježiš tak ale nemůžeš chtít po tý ženě.. je tam za pár korun, přece na ní nebudu hnusnej, usměju se a jdu dál, ne? Jak se budu chovat já k ní, tak chci aby se ona chovala příště ke mně.. prostě třeba jako nějaká pokladní v tescu, tak se na ní usměju... tam za pár korun, přece na ní nebudu hnusnej, usměju se a jdu dál, ne? Jak se budu chovat já k ní, tak chci aby se ona chovala příště ke mně.. prostě třeba jako nějaká pokladní v tescu, tak se na ní usměju
<b>Postěžování si výzkumníkovi, přerušení</b>	0 skok .. jo, on to bere takhle
<b>Vysvětlování argumentů 1</b>	1 jako ona tam sedí, nadává na systém, tak proč bych se na ní neusmál. Kdybych tam seděl, taky by mi z toho zevoklo a vim v jaký situaci je ona, zažil jsem si to sám.... a řakla 68, ne 60

10. Popsaný vzorec

Odmítnutí partnerova stanoviska	0 tys to vůbec ne..
obvinění	1 skok.. ale ne, jde o princip že ty jsi špatně slyšela ...
Hádka, přehlušování se, vysvětlování, sarkastické komentáře a gesta upozornění na partnerovu neschopnost argument 2 odmítnutí argumentu 2, obvinění argument 3	0 skok a přes sebe 0 ale.. 1 ale tady jde o to, že ty jsi špatně slyšela, a pak to převádíš.. 0 ale tys povídal že to bude... 1 ale to , dyť to jsou peníze, to není, že bych jim odkázal barák.. 0 jsou to peníze...! 1 ano, ale tak rozumíš ... 0 hmm.. jooo... ahaaa.. 1 já tomu dávám jinou hodnotu, proto to mám na starosti já a ne ty 0 jo a pak po deseti dnech co dostaneš výplatu... (sarkastické gesto), tak říkáš já už nemám skok 1 ale tak vem si že kolikrát dáme za nějakou blbost, když
Hádka – argumenty, obvinění	0 skok.. ale tohle je třeba blbost pro mě .. 1 skok.. ale tohle není blbost, když 0 mluví přes něj... ale když jako chceš, tak to je částka třeba dvě kila.. bum..
Obvinění jako argument uražnění se, tichouraznění se, ticho obvinění 2	1 ne, blbost je třeba když někde něco uděláš a pak se to musí uhradit.. (0 významné povzdychnutí a ticho – doprovázené falešnou rezignací) to je blbost! ... to je blbost.. když třeba neodoláš nějakému svetříku v krámě... to je blbost... prooč v tu chvíli tomu musíš jako úplně neodolat a pak prostě buch, potřebuju tolik a tolik a pak když zjistím za co to bylo
Obvinění 3	0 skok.. vítězoslavně.. ty máš taky potřebu chodit nakupovat..
vysvětlení	1 ale tak to je úplně něco jinýho, já potřebuju nějaký základní věci, který potřebuju..
Sarkastické zopakování obvinění 3	0 haha (sarkastický smích) nene ty máš potřebu taky utrácet
Vysvětlení, obvinění,	1 já si koupím košili a použiju jí v práci, ty si koupíš košili a necháš jí doma ve skříni.. to je rozdíl.. a to je rozdíl.. 0 já si jí vezmu 1 to není pravda, vem si kolikrát už jsme koupili a mělas to na sobě jenom v kabince a k čemu to je.. kdybys to nosila, tak neřeknu ani slovo
protiargument, vysvětlení	0 skok, opakovaná snaha přerušit ... počkej, počkej, třeba ... 0 ale když to nosíš často, tak se to opotřebuje a vypadá to ošuntěle
vysvětlení	1 dobře, tak ale proto potřebuju nějaký základní věci, který budu já používat. Vem si kolik máš párů bot a já mám čtvery a u jedněch se mi trhá podrážka..
Výsměch	0 jo, boty za 16 stovek a takhle vypadaj..
Spouštěč	1 jeden něco řekne  0 hmm anebo prostě jenom jednomu se něco nezdá
Pocit křivdy	1 ten druhý se trochu urazí,
Pocit křivdy	1 ten první se urazí...
rýpnutí	1 ten druhý do toho trochu štouchne
???	1 a pakk pak jsm blbec
usmíření	1 a pak se usmíříme

11. Popsaný vzorec

Začátek scénky	Řešení problému – diskuze	1 a řekneme si o co šlo
	A ticho – prolíná vše	0 právě to mlčení mezi tím je nejhorší; 0 někdo začne a pak tam jsou ty fáze toho mlčení který jsou to nejhorší; 1 no takový to napětí
	B snaha o pochopení druhého	1 ale právě že se snažíme alespon pochopit toho druhého, i když to je jako zdánlivě iracionální
		1 tak to bylo, když jsme se ubytovali a my jsme se pak rozhodli; 0 jít ven
Scénka	Upozornění na problém	0 no tak jsem ti říkala, že ses choval hrozně divně, 1 jo a že se ti to vůbec nelíbilo 1 ty jsi říkala, že když něco řeknu, tak to není jako úplně pravda,
	Sdělení problému - vysvětlení	0 jo jako žes to přeháněl; 1 jo, že to pak přeženu a ty to pak musíš 0 rovnat
	Oznámení problému	0 to bylo takový divný u ty terky
	Doptávání se, zjišťování	1 divný, jak to myslíš
	vysvětlování	0 no divný, jak ses tam choval jinak než se chováš normálně
	Doptávání se	1 divně? Jak jako?
	vysvětlování	0 dělals.. strašně si přeháněl, říkals věci, které vůbec nejsou pravda. Já jsem se s ní pak nemohla vůbec bavit, protože bych musela pořád zůstat v opozici a říkat tohle není úplně pravda a takhle to vlastně úplně nebylo
	doptávání	1 jiný myslíš?
	Otázka po řešení	0 tak co s tím
	Vysvětlování přiznání chyby	1 já nevím no, to je asi vzorec do kterýho padám, když se seznamuju s nověma lidma a asi je to nepříjemný
	potvrzení	0 no je
	Příslib změny	1 tak asi si na to budu dávat pozor
	návrh	1 tak mi třeba řekni až to bude..
	zamítnutí	0 to je otázka, jestli to vůbec půjde jako ti vždy říkat, si tě někam vzít a tam ti to říct, to by vypadalo divně
	Snaha o odlehčení	1 tak třeba až s někým budu mluvit, tak mi si stoupeš za mými zády a..; 1 to je sranda..
	Doptávání se	1 tak co jsem dělal?
	vysvětlování	0 no to je právě ono; 0 no prostě jsi to přeháněl, prostě jsi to úplně tak
	Přiznání chyby	1 jsem byl takovej...(nerozumim slovu)
	vysvětlování, pocit křivdy	0 ne, o to ani tak nejde, spíš to bylo celý takový přehnaný a já jsem se nemohla pak nijak zapojit do toho hovoru a tak jsem radši třeba mlčela, protože bych musela říkat, že je to úplně jinak
	omluva	1 to je mi líto láska
společná činnost	1 Kebab... - byli na procházce	
Spouštěč	0 na oddíle mám pocit.. já mám pocit, že bych měla být podporovaná už jenom proto, že jsem to já, jenom z toho čistě partnerskýho pohledu	
pocit křivdy		
Nátlak, příkaz	0 jako že my pak máme většinou v tom oddíle jinou roli a já prosazuju to aby michal pomáhal i když nechce	

12. Popsaný vzorec

Scénka

	1 a většinou je to tak že je to po nějakým úvodním odsouhlasením jako budeš dělat tohle tady pomůžeš mi s tímhle a pak už je to !ne, tohle už je moc....
odmítnutí	0 pak michal mi pak už řekne že ne
Zopakování příkazu	0 a já řeknu (udiveně) jakto že nee, přece musíš, nebo musíme udělat, to je potřeba
Odmítnutí, návrh jiného řešení	0 Tak řekne no, tak ať si to udělá někdo jinej,
odmítnutí	0 já řeknu jak si to může udělat někdo jinej??
diskuze	šum, zasekávají se přes sebe – jako já nevim bla
Přijetí zamítnutí – poddání se	V a co se děje pak když michal říká pořád že ne a ty že jo 0 no tak to záleží ted to jako dodělám sama, když to jde 1 tak už tě nepodporuju
Projevy negativních emocí	skok do řeči 0 já se pak začnu vztekat ale jako většinou když michal řekne že ne, tak už to pak nejde.
.	V a co se děje, když je tam takhováhle rozdílnost? Jak to ukončujete?
hádky	0 no tak pohádáme se
Samovolné upuštění emocí	0 no a pak to tak odezní
Poukázání na důležitost vztahu usmíření	0 a řeknem si, že kvůli tomu nemá cenu si zničit vztah, ale hádáme se tak jako hodinu, den, dva, tři, no to je asi maximum
Řešení konfliktu - diskuze	1 pak to nějak vykomunikujem..
Nátlak	1 já mám tendenci naskakovat, když mě nutí se učit a já bych třeba šel na fotbal,
Nesouhlas, bránění se	1 vim že jsem se předchozí dny učil víc, tak si můžu dovolit odejít na hokej, ale stejně se hádáme kvůli tomu, že to jsou dva dny před
Útok, výčitka	0 skok do řeči.. protože mě to přijde jako nezodpovědný, já bych prostě nešla.
Výhružná otázka	0 ty máš florbal dneska?
Odpověď	1 jo, jsem ti to říkal
Výhružná otázka	0 a jako půjdeš jo? - nabroušený, výhružný tón
Obrana	1 tak jako proč bych nešel?
Sarkastická odpověď	0 protože máš třeba zkoušku za dva dny?
Vysvětlování	1 tak dyť jsem ti říkal že jsem se učil už předtím a že prostě ted'ko na to mam čas tak jdu, no
nesouhlas	0 ale tak to je podle mě málo se dva dny před zkouškou učit
vysvětlování, obrana	1 já jsem se učil dyl než dva dny a prostě jsem s tím počítal a tedko na to prostě mam čas
Obvinění	0 no jo jenže to říkáš vždycky a hlavně že říkáš že když budeš vědět že třeba ještě něco neumíš tak nikam nepujdeš a stejně nakonec vždycky jdeš
vysvětlování	1 protože vstanu zítra ráno a budu se učit ráno místo toho co ty spíš, že jo
Sdělení názoru	0 no to je málo
odmítnutí názoru	1 já myslim, že je to dost
Obvinění - „vždy“	0 no tak to říkáš vždycky a pak to neuděláš a budeme se bavit o tom, že kdybys nešel na

13. Popsaný vzorec

	florbal, tak si tu zkoušku udělal
vysvětlování	1 no já si myslím, že ty dvě hodiny florbalu tu zkoušku zatím nezachráněj a moh jsem spát do desíti a vstal jsem v sedm a učil jsem se ty tři hodiny
odchod	0 tak si dělej co chceš ; 0 a tak to končí ; 1 tak to končí
dominance	Já a vy si děláte co chcete? 1 no, vlastně jo
výměna názorů	0 občas máme taky výměny názorů
hádky	0 Ale jako když už se pohádáme
Verbální a fyzická agrese	0 to my když se pohádáme tak na sebe dokážem pěkně řvát a i mlátit věcmi ale potom jako se to uklidní
Nemluví, zásek	0 a já mám tendence třeba nemluvit
Nátlak, naštvání	1 a to mě tam rozčiluje znova protože nemluví a já chci mluvit
Opakování cyklu	V takže vás to znovu jako doplní ; 1 no jo; V a opakuje to; 1 noo, jak kdy jak kdy jak kdy kolik mam sil občas – smích
Samovolné upuštění emocí, spánek	0 tak to jako docela dlouho trvá. Já se z toho většinou musím vyspat...1 skočení do ředi a umlčení - ráno moudřejší večera opravdu platí 0 někdy musím třeba odejít, jít si třeba zacvičit nebo něco, uklidnit se, vnitřně si to jako srovnat a pak už je to dobrý. A většinou se pak tomu třeba zasmějeme, že to byla zbytečná hádka až skoro
Pocity negativních emocí	0 Protože já jsem samozřejmě tvrdohlavá, tak se to ve mně pere. A já už potom chci, abychom byli už zadobře a ono to jako nejde
Následování/příchod	0 A pořád mám v sobě jako to že jsem uražená, tvrdohlavá a nejde mi to že mi to trvá dýl než to a kuba ten jako spíš přijde první 1 Já jsem spíš takovej, že když je problém, tak se třeba pohádáme ale já neumím bejt takovej že taková ta tichá domácnost, abychom na sebe třeba půl dne nepromluvili to mě nejde, to já nedokážu jako jako abychom tam kolem sebe chodili jako dva duchové
Startovací situace rozdílné názory	1 pořád někde, třeba když se stojíme na ulici a nevíme kam jít .. no jako; 1 no, jako vážně třeba stojíme na ulici a každý máme jiný názor, kam by se mělo jít, jaký je ten správný směr
rozdílné názory	1 jako že si každý myslíme, že ta pravda je to.. ; 0 že každý má svou pravdu
Řešení problému	1 určitě no.. to není tak, že by jeden řekl jdem tam a druhý šel, vždycky jako to rozebíráme, kdo má pravdu
- argumentace	1 je to tak že si myslím že oba jsme přesvědčeni o tom, že víme úplně stoprocentně kam máme jít, no potom každý říkáme ty argumenty proč by to nemělo být tak
Kdo vyhrává	J a podle čeho se to rozhoduje? ; 0 já nevím, kdo má asi přesvědčivější argumenty

14. Popsaný vzorec

15.	Popsaný vzorec	Scénka	Návrh 1	0 martine vystoupíme tady z tramvaje, vidíš, národní divadlo, tady kousek a doprava
		Návrh 2	1 já si ale myslím, že bysme měli jet ještě jednu stanici a tam to bude blíž	
		Sarkastický komentář	0 no máto a jak chceš ohnout tu tramvaj, za roh.. haha	
		Argument 1	1 já jsem se v praze narodil..	
		Argument 2	0 no a já jezdím tou tramvají každý den a prostě..	
		Upřesnění argument 1	1 skok .. to nevádí ale já to prostě tady znám všechno a vim kudy se tam jde a přesně vim	
		otázka	0 a byls tam někdy?	
		Zopakování argumentu 1	1 to jsem nebylll aale já to tady znám všude	
		Argument 3	0 já jsem koukala do googlu a musíme projít touhle ulicí a	
		Argument 4	1 skok.. no joo, ale tam je to kratší, když to tam znáš tak to obejdeš a je to tam kratší a je to tam hlezčí a nemusíme jít touhle ošklivou ulicí a fuuj..	
		Poddání se	0 no tak jo, tak se trochu protáhneme a půjdeme na první odbočedo prava jo	
		dominance	1 tak jo	
		spouštěč	0 tak já za sebe, co vidím jako konfliktní je vždycky to když stěhujeme nábytek, tak kde bude nábytek kníížky, když syslíme knížky	
		17.	Popsaný vzorec	Scénka
Argumentace, návrh 1, návrh 2	1 aaa pak jsem se snažil míšu přesvědčit o tom jak to přestavíme a ona měla úplně jiný scénář a snažila se přesvědčit mě			
.	1 většinou slovním ale..			
Fyzicky ukázaný návrh 1	0 já jsem třeba ten nábytek tam začla dávat hahahah a ty jsi haha nechápal co dělám a pak jsi to křeslo posunul o 20 cm vedle no a to bylo hrozný teda haha			
Výčitka, že partner fyzicky ukazuje svůj návrh 2	0 potom jsem řekla lukášovi že jsem tam 5 minut štělovala to křeslo a on pak přijde že ho posune a			
Zaplavení emocemi	0 pak už jsem byla tak emočně nabitá abych si pamatovala cos dělal			
	1 to trvalo celý večer, takže			
spouštěč	0 tak to jsou takový maličkosti. Ale mě třeba vadí, když je kamil nespolehlivej, když mi něco slíbí a pak to tak není, protože na to třeba zapomněl			
Sdělení problému	0 jako já jsem taková impulzivní, že hned jako jak se to dozvim tak to řeknu. Jako já si to nenechávám pro sebe že bych brečela doma, to ne			
výčitka	1 ha.. vyčte mi to 1 tak jako hádat bych nepoužil, nenazval bych to hádkou spíš vyčtení			
nátlak	1 tak ho prudím. Dokud prostě neřekne proč na to zapomněl, jestli to byl vážnej důvod, nebo třeba hrál na počítači			
diskuze	1 Jako vyřikáme si to			

18. Hádka reál

Separace, samovolné ustoupení emocí	0 a třeba když je to vážnější tak to naštvání může trvat dýl, ale vždycky se to po pár dnech, když si od sebe odpočinem, třeba den dva. Tak je to potom zase fajn
Společná činnost	1 a třeba pokračujeme v činnosti, na které jsme dohodnutí
Sarkastický komentář, projev napruzenosti	0 ale tak to jsou malé věci – ponožky u poste- , to řeší lidé, kteří jsou zamilovaní 0 já mam tisíc problémů, které bych mohla tady..
Výzva k začátku	1 tak to zkus
návrh	0 no tak třeba řešíme už dlouhou dobu. Třeba v ponděle hospoda s tvejma kamarádama.. 0 neustále se u toho dohadujem
spouštěč	V a jak to začíná 0 no, tak že jde do hospody,
Pocit křivdy, prožívání naštvání	0 já se naštvu protože mě to vytáčí, žejo, už jenom to pomyšlení 0 no už jako víceméně na začátku toho dne, protože je mi jasný, že
1 snaha o přerušení, obvinění	1 skok... no ne, říkala jsi že..
0 přehlušení, obvinění	0 přehlušení... i když řekneš že tam nejdeš, tak tam stejně půjdeš alespoň na tu sklínku
obvinění	1 řeklas že budeš tolerantnější, přítom..
Argument – doplnění kontextu, odmítnutí obvinění, výčitka, obvinění	0 skok ... jo řekla jsem, že budu tolerantnější vůči hospodě, ale ty mi začneš říkat že mě máš rád, nebo mi to začneš nějakým způsobem projevovat. Což nepřišlo.. takže problém hospoda stále zůstává
Vysvětlení výzkumníkovi	1 nepřišla hospoda.. ne, takhle to vypadá blbě
Verbální útok, vyjádření negativních emocí	0 skok.. ono to je blbý
Vysvětlení výzkumníkovi, upřesnění kontextu – argument 1	1 tam jde o to, že pro mě to nesymbolizuje jako ten alkohol, jako chodit pít, ale já sem tam vlastně byl někdy v prváku, že jo a tak jsem si na to zvyknul a u toho relaxuju. A třeba se to někomu nelíbí
Vysvětlení výzkumníkovi, upřesnění kontextu – argument 2	0 skok tam jo, tam je to v podzemí, sotva tam člověk vlezle tak hned smrdí, prostě je to tam...
Popření argumentu 2	1 skok.. no ne vždycky, občas se tam vyvětrá no ale o to nejde, která hospoda nesmrdí
Zopakování argumentu 2	0 jo, ale ten čmuch prostě.. ne že bych jí neměla ráda, to je naše studentská hospoda, ale ..
Vysvětlení argumentu 1	1 ale jde o to, že je to relax, když tam jsem, tak se hodim do klidu a relaxuju
Odmítnutí obvinění – někdy nátlak, stíhání, projev napruzenosti	0 tak včera ne, včera jsem to vůbec neřešila, ani jsem nepsala žádné zprávy, protože jinak bych se musela vážně naštvat,
rezignace	0 takže mě to bylo úplně jedno už . A tak celkově je to furt, to je každý týden prostě.
Upozornění na provzťahový počín	0 jako snažim se to hrozně chápat, že tam je pohoda, relaax a tak.

Upřesňování problému, argument 3, vyjádření obavy o vztah	Ale ono je to, že tam jsou dva kamarádi, jako holka s klukem, spolužáci. A my jsme byli hrozná parta a potom se to začalo trhat a jeden má rád tohle, a druhý tamto a oni oba jsou chytrí a tak a nevim, pokaždý když s nimi někdo začne chodit na pivo, tak se začne měnit. A myslí si, že je všechno v pohodě, že je všechno dobře, ale ty ostatní už ho vnímaj tak, že je v té hospodě pořád a oni jak jsou takový divný, tak člověk se podle nich začne měnit a ... a to je takový problém té hospody, a to je jedno, která hospoda to je.
Odmítnutí argumentu 3, obvinění	1 skok.. já to vidím tak, že já jsem prostě neutrální. Takže prostě na mě nijak nepůsoběj a prostě s nima máte nějaký nevyřešený problémy..
Odmítnutí obvinění	0 já s nima nemam nevyřešený problémy
Upřesnění obvinění	1 s oskarem máš problém
Přijetí obvinění, verbální agrese	0 protože oskar je debil no
Hádka, překřikování, argumentace	1 noo, tak asi takhle bych to stanovil.. prostě ten názor lidí ... hádka o oskarovi – argumenty
Sarkastické přijetí partnerova názoru, nepřímá výčitka, projevení křivdy	0 tak oni jsou pro tebe nejlepší, já to chápu
Odmítnutí obvinění, vysvětlení	1 tak prostě oni tam chodí každý den a já se přidám..
průvšh konfliktu – v	V průběh konfliktu..
Přiznání chyby	1 ten asi vyvolávám spíš já
Verbální agrese, obvinění, výčitka, opakování, falešná rezignace	0 joo, protože tam furt jseš a je to tvoje chyba. Tak si tam vídej koho chceš, mě to nezajímá. Jenže to je něco mezi – to není naštvání, to je zklamání. To je že už zase máme supr byt prostě všechno, máme ho spolu a on vůbec není doma, alespon mě to přijde že vůbec není doma, takový ten klasický problém, že... noo, takže já sedím doma, dívám se na televizi nebo něco, čekám až přijde smradlavý z té hospody on přijde vidí mě ve dveřích jak jsem naštvaná, tak radši nic neříká, já mu to zas vmetu, že už zase byl v hospodě, on za ježiši co furt mam haha taková klasika
ticho	ticho
Návrh řešení	1 kdybych tam prostě jednou přišel a bylo tam ...
Zamítnutí – obhajoba, upozornění na nefunčnost	0 přehlušení .. ježiš včera jsem byla normální, jsem to ještě posílala sms...
Vysvětlení důvodu nefunčnosti, reakce na partnerčiny emoce	1 mluví přes ní.. jenže já vim, že ti to stejně pořád vadí, takže..
Návrh kompromisu	0 no tak mě by to třeba nevadilo, kdyby to bylo jednou tejdně, tak by mi to nevadilo..
Vysvětlení výzkumníkovi, projev rezignace	0 no takže já jsem naštvaná, jde se spát. No tak to už jsou takové, že to řešíme už několik měsíců, takže už je to takové, že člověk se naštve, ale je to takové jako, že nic s tím nezmůže, takže pak si třeba společně uděláme jídlo noo.



Typický vzorec

Výhrušná otázka, pocit křivdy, odmítnutí „obvinění“ z návrhu kompromisu	1 jako že já chodim do té hospody měsíce?
Falešné sarkastické unání partnerovy pravdy	0 no od začátku co začal školní rok. A to žes byl dva měsíce nemocný a nemohls pít alkohol, taks tam holt nechodil, noo – falešně přiznávající pravdu druhého, sarkastický tón
Vysvětlení, obrana	1 dělám to možná tak poslední dva měsíce..
obvinění	0 joo, protože tam furt jseš a je to tvoje chyba.
rezignace	Tak si tam vídej koho chceš, mě to nezajímá.
Reflexe emocí výzkumníkovi, vysvětlení kontextu obvinění	Jenže to je něco mezi – to není naštvání, to je zklamání. To je že už zase máme supr byt prostě všechno, máme ho spolu a on vůbec není doma, alespon mě to přijde že vůbec není doma, takový ten klasický problém, že...
Nechtěná separace	noo, takže já sedim doma, dívám se na televizi nebo něco, čekám až přijde smradlavý z té hospody
Příchod, Vyjádření napruzenosti	on přijde vidí mě ve dveřích jak jsem naštvaná,
Ticho, nereagování	tak radši nic neříká,
Verbální útok, výčitka	já mu to zas vmetu, že už zase byl v hospodě,
Obrana, útok zpět	on zas ježiši co furt mam haha taková klasika
Negativní emoce, spánek	0 no takže já jsem naštvaná, jde se spát.
Společná činnost	No tak to už jsou takové, že to řešíme už několik měsíců, takže už je to takové, že člověk se našte, ale je to takové jako, že nic s tím nezmůže, takže pak si třeba společně uděláme jídlo noo.
Odmítnutí spolupráce	0 hm to nevim teda
návrh	1 dneska jsem ti udělal snídani
Zamítnutí návrhu, sarkastické obvinění	0 to jo, protože jsem tě musela vypudit z postele, abys mi jí udělal
	.
Návrh	0 nebo když jsem na tebe začala řvát tak brutálně, že jsme se tomou začali smát, tak to sme byli tak na stejné vlně
Neurčité zamítnutí	1 hmm
	.
obvinění	0 ne, to bylo po velikonocích, co jsem přijela a tys OPĚTNĚ seděl v hospodě a řekls že mě vyzvedneš na andělu a pak ses vylouval, že máš ještě objednané pivo
Obrana, vysvětlení	1 skok.. mělas přijet
Obvinění 2	0 skok.. nechals mě tam čekat, řekls že at nejezdím,
Hádka - překřikování	přes sebe; 0 no tak jsem se na to vykašlala; 1 mělas tašku? ...
odpověď	0 jo měla jsem tašku..
Vyjádření pocitu křivdy	1 tak tys mě tam nechtěla
Vyjádření pocitu křivdy	0 a tys řekl, že mě vyzvedneš, ještě jsem ti to poslala, abys mě vyzvednul, a ty řekneš jooo já tě

V něco hezkého

19. Popsaný vzorec

	vyzvednu a pak tam na tebe čekám půl hodiny a ty nikde
Argument – upřesnění situace, obvinění	1 nebylo to tak, že jsem ti napsal že tě vyzvednu a tys mi napsala at se na to vykašlu že se sejdem doma a tam jsem čekal a pak jsi napsala
Verbální útok – nadávka, výhrůžka, obvinění	0 skok.. hej nesor mě prostě... to je v pořádku, že odpovíš ok, tak zůstanu tady?
Vysvětlení situace	1 celou dobu jsem měl vyitý mobil a nechtěl jsem psát od nikoho; řešení mobilu – on vysvětluje obtíž ona navrhuje další řešení on vysvětluje proč to nešlo
Upozornění na priority vztahu, vyjádření negativních emocí – zoufalství, odmítnutí pokračování	1 nejde o tu zprávu, jde o princip – zklamaně, zoufale, odevzdaně
návrh	0 noo haha zezačátku to moc sranda není, protože mě moje věc přijde nejlepší a nemam zezačátku moc pochopení že by to mohlo být to jinak ale...
Nesdělování návrhu	1 no já jsem zezačátku svoji vizi ani moc neřikal když jsem slyšel.. tu její..
Separace	0 a potom asi potřebuju nějaký čas si to nechat proležet v hlavě.
Samovolné upuštění emocí Připuštění partnerova návrhu, zájem o problém a o partnera - naslouchání	0 no a pak když se jakoby uklidním a připustím jinou variantu a začnu přemýšlet nad jinejma možnostma tak je to víc v klidu ... 0 Asi je to tím, že tě pak začnu poslouchat že přestanu jít tvrdě hlavou do zdi a že začnu víc poslouchat význam toho opravdu co mi říká
Diskuze, společné řešení	0 já nevím jak to pak jakoby pokračuje že se pak jakoby domluvíme... 1 to pak nějak vznikne kompromisně J děláte kompromisy? 1 to určitě
Výhružná otázka, nepřímé obvinění	1 co je tohle??!
Nereagování na obvinění, odpověď	0 to je hrníček..
Výhružná otázka – nátlak, útok	1 a co v něm je..!?!?
Odpověď, snaha vypadat roztomile	0 ehh vajíčko
Výhružná otázka - nátlak	1 či je to hrneček..?
Odpověď	0 je to tvuj hrneček..
Otázka	1 a proč v něm je vajíčko??
Vysvětlení, obvinění	0 protože jsem ho použila no.. on byl vyndanej protože tam ráno nechal čaj
Výhružná otázka	1 a proč je tam vajíčko?
Vysvětlení, poukázání na přínos pro partnera, obvinění	0 no protože je to jednodušší, než kdybych vzala novj hrníček, tak prostě vezmu ten, cos tam ráno nechal od čaje .. uklidím to po tobě.. vypláchnu vodou a použiju to na vajíčko
Sarkastická otázka	1 jasně pořad a pořad a pořad .. ty nemáš jiný hrneček na vajíčko?

Scénka

Priznání partnerovi pravdy, vysvětlení	0 tam je hodně hrnečků, ale tenhle byl prostě vyndanej..
Obvinění, sledení pocitu křivdy	1 vždycky jenom muj
Odmítnutí křivdy, návrh	0 tak kdyby sis ho ráno poklízal, tak prostě vezmu jinej ze skříně..
Vysvětlení výzkumníkovi	1 no, tak takhle to chodí vždycky 0 no, ale ono se to stupňuje
návrh	1 si kup svůj hrneček
Odmítnutí návrhu, zopakování svého návrhu	0 ale tady je spousta hrnečků, jen tenhle je po ruce
Příkaz, výčitka, sdělení nesouhlasu s chováním partnera	1 ti říkám, tak si kup hrneček na vajíčko, nebo na těsto nebo na mouku. Furt používáš moje hrnečky. Mam jeden jedinej hrneček a vždycky v něm něco je..
odmítnutí problému	0 já prostě nechápu co ti na tom vadí, dyt je to prostě jedno..
Sdělení problému, sdělení pocitu křivdy, verbální agrese	1 no není to jedno, máme tři prdele hrnečků a já mám vždycky ve svém vajíčko
Doptávání se	0 jako tobě vadí že ho používám, nebo že ho potom neumyju?
upřesnění	1 oboje
Návrh řešení Sdělení důležitosti svého jednání pro vztah, výhrůžka	0 jo, takže si mam vzít úplně jinou nádobu.. nebo taky nemusim vařit vůbec jako, vůbec nic dělat s vajíčkama
Souhlas s partnerovým provztahovým jednáním, zopakování návrhu řešení	1 přerušování.. ale jo, ale ne z mých hrnečků. To je tak těžký vzít nějakej jinej hrneček?
Překřikování – opakování 1 obvinění 2 odmítání problému	Přes sebe 0 ne není... ne není.. 1 stejně to tam necháš, tak je to jedno.. 0 já prostě nechápu , proč ti to tak strašně vadí, no
Sarkastické vysvětlení	1 protože na tom hrnečku je napsaný ondra.. ne vajíčko ...
Přijetí názoru, odmítnutí relevance vysvětlení	0 jo dobrý, ale co je to za argument??
Vysvětlení, argument	1 no že je muj.. jsem ho dostal .. ty mi ho odřeš
Sarkastická otázka	0 vajíčkem
Vysvětlení argumentu	1 ne, tím jak to tam mícháš vidličkou..
Přijetí partnerova požadavku, sarkastický návrh, výčitka 2	0 ok, no tak já prostě budu používat jinej, no .. já ti na něj vymyslím nějaký speciální posvátný místo, nikdy se ho nedotknu a nechám ti ho tam stát špinavý dokud celý nezplesniví
Přijetí dominance	1 fajn
Vzbuzování pocitu viny	0 budeš spokojenej
Vyjádření naštvání	1 dobře
odchod	1 můžu prásknout dveřma?; 0 ty nepráskáš dveřma; V takže odcházíte někam 0 no většinou, protože my máme dvoupokojový byt, tak to
separace	1 skončí tak, že jsme každý někde jinde
Usmíření – půl na půl	V a kdo pak přichází

20. Popsaný vzorec

	0 to bych řekla, že se střídáme, to není že bych třeba já chodila..
.	1 většinou je to polohádka a polohumor
Návrh, nátlak	0 Jo, asi tak takhle, já jsem si vynucovala pozornost 0 a já jsem určitě počítala, že matěj bude mít čas
odmítnutí	1 A já jsem psal zrovna práci, takže jsem se nemohl moc soustředit bylo mi docela špatně
Odchod – vyhovění partnerovu požadavku	0 hmm a po hodině. Já jsem si dělala svoje věci a byla jsem našťvaná. A asi nějak moc jsem nereagovala.
ticho	aa noo, prostě jsem pak moc nemluvila, prostě byla jsem našťvaná
.	
Shoda na problému- výzkumníkovi sdělení problému výzkumníkovi	1 jo většinou já to mám ještě tak, že mam nějak jako ...cvik, nebo je nějaká akce, tak musím ryhle jít, což ty špatně snášíš.. 0 Jako že máme takový ty stereotypy asi. Jako třeba když se na něčem domluvíme tak to tak беру a vadí mi, že najednou matěj řekne, že prší, tak musí odjet
Negativní emoce, pocit viny, pocit křivdy	0 Asi že jsem našťvaná a je mi to líto. Vim že jako nemůžu být našťvaná, matěj tam musí být. A prostě mě to štve. A vim že to není úplně cílený matěj za to nemůže, ale prostě mě to štve.
Projevy napruzenosti	J a projevujete to nějak směrem k matějovi v tu chvíli? 1 jde jí to haha 0 ale spíš je to tak že asi ani nemam právo být našťvaná. Ale jsem..
.	0 většinou je to tak, že třeba jsem byla pryč třeba několik tejdů, jako pět nebo šest a hned jak jsem přijela, tak matěj musel odjet a byli jsme domluvený že spolu budeme tejdem. Spíš je to tak, že matěj odjede a já jsem našťvaná
Samovolné upuštění emocí	J a jak se usmíříte? 0 no asi vždycky nějak, asi že nemyslim cíleně na něho, ale na tu situaci, J takže vás to pak nějak opustí??
Povídání o problému	J takže pak neprobíhá žádné usmiřování? 1 noo vždyt si povídáme o tom, nebo se potkáme 1 je to tak že když máme čas, snažíme se to řešit. Vyřešit asi ne, ale povídat si
spouštěč	1 je to o tom, že ona je naučená vařit a jde jí to  0 já jsem zvyklá vařit trochu jinak a to je takový trošku blok
Návrh, doptávání se na návrh	1 já dávám návrhy, co bychom mohli vařit a co by si přítelkyně dala a tam jako je rozpor
nátlak	J takže vy dáváte návrhy, ona je zamítá..  1 nezamítá, ale já chci aby projevila nějakou aktivitu, aby řekla co, na co ona má chuť. 0 on tlačí na to, abych řekla co chci vařit, já dám

21. Popsaný vzorec

## Scénka

	<i>nějaký nápad dva a mě to vytočí</i>
Ticho, odmítnutí reagovat, ignorace	1 A ona se rozhodne, že já jsem chlap a už nic k tomu neřekne a nebude dávat kategorie jídel a tím to prostě skončí, když se sekne. Ne že by něco vymyslela, ale sekne se. <i>1 tak je to právě ždychy, ty nikdy nepovíš co chceš, nejsi taková aktivní, pak je ticho a já na ní tlačím aby pověděla a to je ten kámen úrazu 0 já to stopnu a pak už..</i>
Výměna názorů - argumentace	0 většinou to vyvrcholí do hádky 0 probíhá nějaká výměna názorů 1 to není hádka, já bych to nenazval hádkou prostě. Není to běžný způsob komunikace, ale není to hádka. Záleží, jak zadefinujeme pojem hádka. 1 to se nehádáme, argumentujeme 0 každý poví pro a proti a pak se nějak dohodneme 1 Tak si povíme, vydiskutujeme a potom najdeme řešení
Verbální projevy negativních emocí – nízká míra	<i>0 sem tam zvýším hlas, to je vše, ale abych něco házela, to ne</i>
kompromis	1 prostě kompromisní návrh co uvaříme
.	to je ta situace, která se cyklicky opakuje
.	J usmiřování ? 1 za mě ne 0 ne, to proběhne normálně, každý si poví svoje a najdeme řešení
spouštěč	1 tak chceme vařit společně
Otázka po názoru partnera/ky	<i>1 tak barborka, co budem vařit, co by sis dala?</i>
návrh	<i>0 něco sladké</i>
Odmítnutí návrhu	<i>1 skutečně nemam chut na sladké</i>
Návrh 2	<i>0 tak uděláme těstoviny</i>
Reál – odmítnutí sdělení, obvinění scénka - odmítnutí sdělení, ignorace	<i>1 ne, ty říkáš že nevíš</i> <i>1 ale ty neříkáš těstoviny, pak to stojí na tom, že neřekneš</i>
Reál - Odmítnutí partnerova obvinění,	<i>0 NE, já dávám druhý návrh. Druhý návrh ti dám</i>
Reál - Argument, scénka - odmítnutí reagovat	<i>0 ne, já ti ještě něco povím a ty řekneš že nechceš a pak se stopnu</i>
Sarkastické ukončení diskuze	<i>1 potom je to o tom jiném vnímání reality</i>
Návrh na společnou činnost	<i>J dobře, tak už to nechce</i> <i>0 a co ten kompromis</i>
Sarkastické odmítnutí návrhu, sdělení svého nesouhlasu s řešením	<i>1 tak jo, tak dáme kompromis, budeme mít těstoviny se zeleninou.. - našťavaně, frustrovaně, rezignovaně. Ale takhle to neprobíhá podle mě.</i>
Sdělení	1 tak úplně typický je když se rozčílí úplně kvůli ničemu

23. Popsaný vzorec

0 naštvaní 1 nepřijetí problému, nevidí ho	1 třeba něco řeknu, a ono to tak vůbec není a ona si to, najednou to vidí jako že to tak je, takže vlastně pak je naštvaná a mě je to nepříjemný 1 nevím jak vypadá, jako naštvanej člověk.. tak to je vidět 1 ne právě, to ty jenom tak slyšíš a pak jsi naštvaná, tak to není...
Sdělení důležitosti problému  návrh činnosti nereaguje  0 naštvaní, verbální agrese, křik /rezignace, ticho - nekomunikace 0 truc, odchod	0 no já to mam fakt různě. Ale není to tak že by to bylo bezdůvodný naštvaní pro mě. Třeba se ptám šimona, jestli chce jít ven a on mi neodpoví prostě a kouká se do zdi, žejo. Tak prostě mě to rozčilí, protože chci znát odpověď.  0 ale ne, když třeba stáváme a já vystřelím a šimon je ještě v posteli, nebo třeba když někam jedem, tak on je takovež že užžž a taakhle rychle a víš, že já už bych šla a on ještě ne, tak já se naštvu, tak v těchle situacích se třeba rozčílím, nebo na něj křičím, nebo řeknu noo tak to je jedno a jsem prostě načtvaná a už nekomunikuju třeba. Často
0 Samovolné upuštění emocí, omluva	1 trucuje nebo odejde všechno je vždycky jinak, třeba když je v autě tak neodejde pryč, 0 nějak mě to přejde, že se z toho uklidním, nebo to prostě přejde, nebo řeknu promin, nebo nevím
1 následování partnera – snaha o osmíření nadhledem (upozornění na priority), vysvětlování	1 spíš já to přicházím urovnat 1 když není moc kvůli čemu se rozčílil nebo.. já se jí snažím vysvětlit, že se rozčiluje úplně zbytečně
0 naslouchání, uklidnění, přijetí vysvětlení	0 to je pravda, on mi to umí hezky vysvětlit. Třeba když jsem včera byla naštvaná, tak mi říkal, že bych měla být nad věcí a to mě uklidní. J takže ty jsi naštvaná, už tě to opouští a do toho přijde šimon a řekne ti, že to nemá úplně smysl to naštvaní a potom.. 0 no dobrý, pak se uklidním a řeknu tak jo.. říkam to dobře?
Usmíření se, vyjádření zájmu o partnera, něžné projevy emocí, ujištění	taky se usmírjuj, jako že já za nim přijdu, zeptám se jako máš se dobře, obejmem se, dáme si pusku, abychom věděli, že jsme v pohodě..
	1 u nás to je tak, že každéj se snaží přesvědčit toho druhýho a prostě jeden pak musí ustoupit v tom smyslu, že už nedokáže najít lepší argument řekněme
spouštěč	1 jo, když něco vyskočí .; 0 prostě si myslím, že když něco vyskočí a je to prostě taková věc na které nám až tolik nezáleží, tak to řešíme hned v tu chvíli . A když je to něco co je pro jednoho, nebo pro druhýho, nebo pro oba zároveň důležitá věc, tak s tím počkáme třeba na tu správnou chvíli
A – sdělení, projev - naštvaní	<b>1 Jednoho něco naštve</b>

## Scénka

	<b>0 já třeba řeknu něco a kolikrát si to neuvědomím a třeba zvýším hlas a martin ani nereaguje na to, že jsem to řekla, ale že jsem zvýšila hlas</b>
<b>A – řešení problému</b>	<b>1 se to musí řešit</b>
Separace, samovolné upuštění emocí	0 jo pak se prostě uklidníme, jdem každé zvlášť,
Diskuze, ukončení problému	0 sejdem se za deset minut, pak si to vyřikáme a dobrý
Prožívání negativních emocí, následování partnera, projevy láskyplných emocí	0 no já jsem byla v takovém stresu, nebo já jako nevydržím být v tom stavu pohádání, 0 takže já si to jdu vyřikat proto, abych zase mohla přijít a ne přímo se usmiřovat, ale prostě alespoň jako přitulit se
usmíření	0 Já kdo to chodí urovnat 1 ty mislim že nevydržíš tolik čekat, ale nemyslím si, že by to bylo ode mě chladnější 0 já myslím že spíš ten, kdo toho víc proved, jako horšího
<b>B - řešení problému – diskuze</b>	0 počkáme třeba na tu správnou chvíli, kdy to řešit a snažíme se tomu dát ten čas a podmínky, aby opravdu se ten problém vyřešil
spouštěč	1 jo s tou tvojí balakářkou, jestli to teda není 0 já myslím že jo, můžem klidně
Výhrůžná otázka	1 ty píšeš, nebo co děláš (důrazně)
Vysvětlení, otázka k jinému tématu	0 jáá to dokončuju. Marti mohl bys to v tý kuchyni dodělat?
Nereakce na otázku, obvinění,	1 děláš si srandu, že to děláš teď? !!! Pět minut před odevzdáním ...
Omluva, návrh plánu	0 skok a zvýšený omluvný hlas. Ale tak já to třeba ještě jako odnýt prostě si to vytisnout abys mi to mohl zítra hodit do té prahy a když to nestihnu tak..
Obvinění, výčitka	1 skok.. Jako maj tam do šesti!!! Tak já nevím jestlis jako přemejšlela nad tím, že bys to vtiskla dřív
Vysvětlení – doplnění o problém 2	0 já ale neumím udělat ve wordu ty oddíly
Návrh řešení problému 2	1 tak zkus zavolat..
Odmítnutí řešení	0 ale jemu jsem volala, ten to prostě neví, tak
Přijetí návrhu k jinému tématu	1 no dobrý, tak já to udělám prosimtě
Návrh plánu, otázka – upřesnění plánu	0 tak já jdu do práce, třeba to tam bude někdo vědět prostě.. a počkej na mě, jedeš teda zejtra do tý prahy nebo..
Odpověď, souhlas, výčitka, obvinění, nesouhlas s chováním	1 jedu do tý prahy (naštvaně), ale jako všechno musíš dělat na poslední chvíli já to nechápu jako. Jestliže jsi ten počítač..
Obrana, přiznání chyby, projevy lítostivých emocí, vysvětlování	0 Skok, překřičení.. já vim!!! ale vždyt víš jak to bylo, že jsem myslela, že to stihnu dřív, že prostě si pokaždý říkám, že už to tentokrát nebude (pláč na krajíčku) na poslední chvíli a je to na poslední chvíli ..

Příkaz, ukončení diskuze	1 skok .. jako doufám že se z toho poučíš do budoucna jako. No to je všechno co jsem chtěl
Zopakování plánu, rozloučení se	0 no tak ty už to můžeš vědět až budeš psát tu bakalářku, ty už si jí napíšeš v klidu.. já jsem to stihla, prostě jestli udělám ty státnice po víkendu, tak to bude super. Hele, já jdu do tý práce to vytisknout a a zavolám ti jak..
Rozloučení se, projev naštvání	1 jo čau, dej vědět
separace	o 2h později
Příchod, ujištění se o platnosti plánu	0 tak to mam tady vytištěný a ty zítra jedeš do tý prahy, nebo
potvrzení	1 zítra jedu do té prahy úplně normálně no, jak jsem slíbil
.	0 haha ale tys tam nakonec nejel.
Zjištění problému 3, stěžování si	0 ráno to nestíháš, to tam musím dovézt, tak to je dobrý, tak ze tří dnů učení na státnice mam jen dva
Výčitka, pokárání	1 nemusim ti říkat, že ses na to měla učit dýl...
Obrana, vysvětlování	0 dyt se na ty státnice učim s martinem od února, tak jako, jo dobrý, prostě ok když to neudělám, půjdu v září
Přijetí, nátlak	1 ok ale nestresuj že prostě toho máš moc
Obhajoba, sarkastická snaha o ukončení konfliktu	0 zvýšený hlas – dobrý ale víš pro mě nejdůležitější je to, že jsem zatím všechny zkoušky udělala.. to mi fakt pomůže když mi teď budeš říkat že to je na poslední chvíli..
Zopakování přijetí návrhu, příkaz	1 dobrý tak já se tady o to postarám, ale uč se prosimtě.. ať zase..
Zopakování změněného plánu	0 noo dobrý takže já se jdu učit, zítra tu bakalářku vytisknu a půjdu k tomu doktorovi a zavezu to do prahy
Souhlas - ukončení	1 ok

### Příloha 3 – Kódování prvků

1 Popsaný vzorec	Hádka, útok, verbální agrese, křik	SA	SA
	separace	SA	SA
Scénka - auto	rozkaz	SA	
	Zamítnutí rozkazu, argument SA		SP
	Zamítnutí argumentu SA, rozkaz	SA	
	Upřesnění argumentu SA		SP
	Vydrání odchodem	SA	
	Přijetí návrhu vydrání		AL
	odchod	SA	
	odchod		AL
	Verbální agrese - nadávky	SA	SA



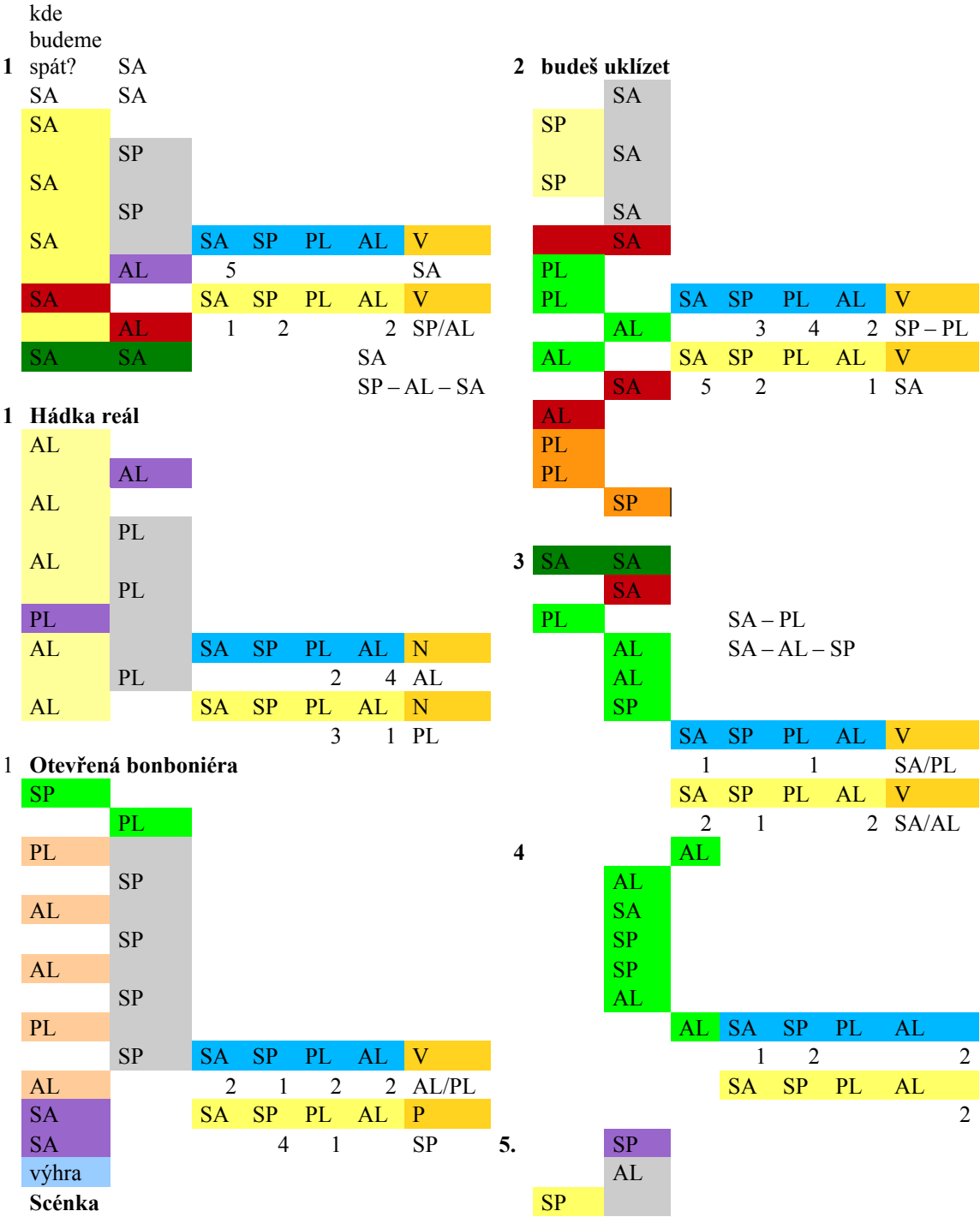
3	Popsaný vzorec	rozdílné názory	SA	SA	
		odchod		SA	
		snahao vtip	PL		
		Negativní emoce		AL	
		naštvaní		AL	
		Přijetí vtipu		SP	
4	Popsaný vzorec	Reciprocita vítězství			
		SPouštěč, projevy negativních emocí		AL	
		ignorace	AL		
		Reakce na emoce - naštvaní	SA		
		Vyjádření názoru	SP		
		Zaměření na jádro problému	SP		
		Odmítnutí že jde o problém/ nevidění problému	AL		
		Nekonflitní vzorec	Sdělení problému		SP
			Přijetí partnerova řešení	SP	
			LáskyPLný návrh - reciprocita		PL
Destruktivní vzorec	Vsvětlení výzkumníkovi				
	Projevy negativních emocí		AL		
	Zhoršení problému				
	Zhoršení problému				
5.	Popsaný vzorec	A, Upozornění na problém		SP	
		B, Vyjadřování napruzelosti		AL	
		Otázka pro problém	SP		
		Odmítnutí sdělení – nereakce		AL	
		Cyklické/ opakování	SP;SP	AL;AL	
		Provztahové vysvětlení , vyvolání pocitu viny, vyjádření pocitu křivdy		AL	
		odchod	AL	AL	
		Odmítnutí odchodu - následování	SA	SA	
		Odmítnutí odchodu - následování			
		Dohadování se	SP	SP	
6.	Popsaný vzorec	Názor SA		SP	
		Názor SP	SP		
		Prožívání emocí, projev emocí	AL		
		Řešení problému	SP	SP	
		Hádka, verbální agrese - pruzení	SA	SA	
		Ticho, odmítání reagovat	AL	AL	
		Projevy negativních emocí	AL		
		domluva	SP	SP	
		Usmíření se	SP	SP	
8.	Popsaný vzorec	Odchod		AL	
		Odmítnutí odchodu	SA		
		Návrat		SP	

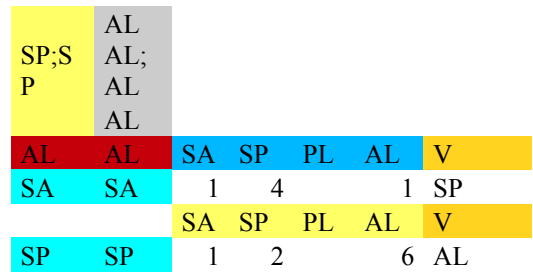
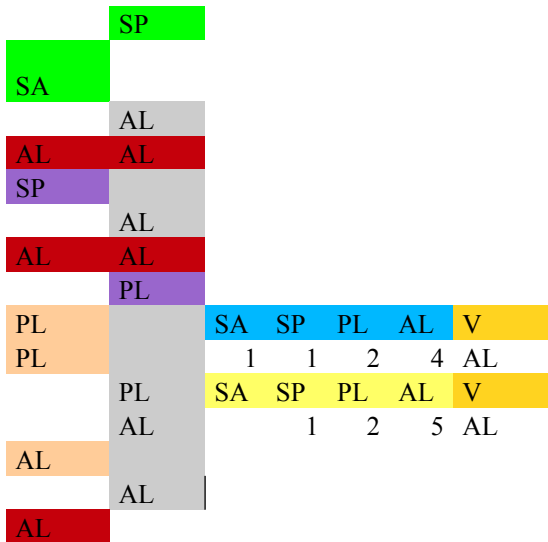
9.	Popsaný vzorec	Sdělení problému		SP
		Neví, že se něco děje	SA;AL	
		Pocit křivdy		PL
		Odmítnutí nařčení z křivdy	SA;AL	
		Dohadování se	SA	SA
		Projevy negativních emocí, PLáč		PL
		Souhlas na problému, Naslouchání	SP	
		Zaměření se na jádro problému		SP
		diskuze	SP	SP
		SPouštěč		
		Verbální agrese – křik, výčitka		SA
		Klidná odpověď se záměrem vytočení partnera	AL	
		Projevy, přžitky agrese v reakci na partnerův klid		SA
		Vysvětlení výzkumníkovi	AL	
		0 Verbální agrese - Křik, nadávky SA smích - výsměch	AL	SA
ignorece, pocity naštvaní		AL		
SA následování partnera, snaha o přiblížení se - ťuťu	PL	Výhra		
10	Popsaný vzorec	SPouštěč		
		Pocit křivdy	PL	PL
		rýpnutí	AL	AL
		naštvaní, ignorece	AL	AL
		usmíření	PL	PL
		Řešení problému – diskuze	SP	SP
		A ticho – prolíná vše B snaha o pochopení druhého	SP;PL	SP;PL
11	Popsaný vzorec	SPouštěč		
		pocit křivdy		AL
		Nátlak, příkaz		SA
		odmítnutí	SP	
		Zopakování příkazu		SA
		Odmítnutí, návrh jiného řešení	SP	
		odmítnutí		SA
		diskuze	SP	SP
		Přijetí zamítnutí – poddání se	Výhra	
		Projevy negativních emocí		AL
12	Popsaný vzorec	hádky	SA	SA
		SAmovolné upuštění emocí	PL	PL
		Poukázání na důležitost vztahu	PL	PL
		usmíření	PL	PL
		Řešení konfliktu - diskuze	SP	SP
		Nátlak		SA
		Nesouhlas, bránění se	SP	
Útok, výčitka		SA		

13	Popsaný vzorec	výměna názorů	SP	SP
		hádky	SA	SA
		Verbální a fyzická agrese	SA	SA
		Nemluví, zásek		AL
		Nátlak, naštvaní	SA	
		Opakování cyklu	SA	AL
		SAmovolné upuštění emocí, SPánek	AL	
		Pocity negativních emocí		AL
14	Popsaný vzorec	Následování/příchod	PL	
		Startovací situace rozdílné názory		
		rozdílné názory	SP	SP
		Řešení problému - argumentace	SP	SP
		Kdo vyhrává	SP	SP
15	Popsaný vzorec	SPouštěč		
		Shoda na problému	SP	SP
		Argumentace, návrh SA, návrh SP	SP	SP
		Fyzicky ukázaný návrh SA	SP	
		Výčitka, že partner fyzicky ukazuje svůj návrh SP		SA
17	Popsaný vzorec	ZaPLavení emocemi		AL
		SPouštěč		
		Sdělení problému		SP
		výčitka		SA
		nátlak		SA
		diskuze	SP	SP
		Separace, SAmovolné ustoupení emocí	SP	SP
		SPolečná činnost	SP	SP
18	Typický vzorec			
		obvinění		SA
		rezignace	AL	
		Reflexe emocí výzkumníkoví, vysvětlení kontextu obvinění		
		Nechtěná separace		
		Příchod, Vyjádření napruzenosti		SA
		Ticho, nereagování	AL	
		Verbální útok, výčitka		SA
		Obrana, útok zpět	SA	
		Negativní emoce, SPánek		AL
		Společná činnost	PL	PL
		19	Popsaný vzorec	návrh
Nesdělování návrhu	AL			
Separace	AL			AL
SAmovolné upuštění emocí				SP
Připuštění partnerova návrhu, zájem o problém a o partnera - naslouchání				SP

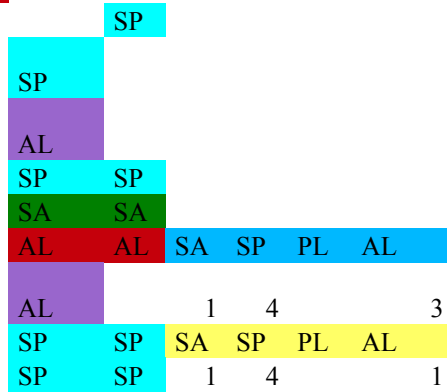
20	Popsaný vzorec	Diskuze, SPolečné řešení	SP	SP
		Návrh, nátlak		PL
		odmítnutí	AL	
		Odchod – vyhovění partnerovu požadavku		PL
		ticho	AL	PL
21	PopSAný vzorec	Shoda na problému- výzkumníkovi	SP	SP
		sdělení problému výzkumníkovi	SP	SP
		Negativní emoce, pocit viny, pocit křivdy		PL
		Projevy napruzenosti		PL
		SAMovolné upuštění emocí		AL
				PL
		Povídání o problému	SP	SP
		SPouštěč		
		Návrh, doptávání se na návrh	SP	
		nátlak	SA	
		Ticho, odmítnutí reagovat, ignorace		AL
		Výměna názorů - argumentace	SA	AL
		Verbální projevy negativních emocí – nízká míra		AL
kompromis	SP	SP		
22	Popsaný vzorec	Sdělení		SP
		naštvaní		PL
		nepřijetí problému, nevidí ho	AL	
		Sdělení důležitosti problému		SP
		návrh činnosti		SP
		SA nereaguje	AL	
		naštvaní, verbální agrese, křik /rezignace, ticho - nekomunikace		SA;AL
		truc, odchod		AL
		SAMovolné upuštění emocí, omluva		PL
		následování partnera – snaha o osmíření nadhledem (upozornění na priority), vysvětlování	PL; PL	
		naslouchání, uklidnění, přijetí vysvětlení		SP
		Usmíření se, vyjádření zájmu o partnera, něžné projevy emocí, ujištění	SP	SP
		23	PopSAný vzorec	spouštěč
A – sdělení, projev - naštvaní				SP/AL
A – řešení problému	SP			SP
Separace, samovolné upuštění emocí	SP			SP
Prožívání negativních emocí, následování partnera,				PL
projevy láskyplných emocí				PL
Diskuze, ukončení problému	SP			SP
usmíření	SP			SP

**Příloha 4 - Tvorba strategií v interakci**

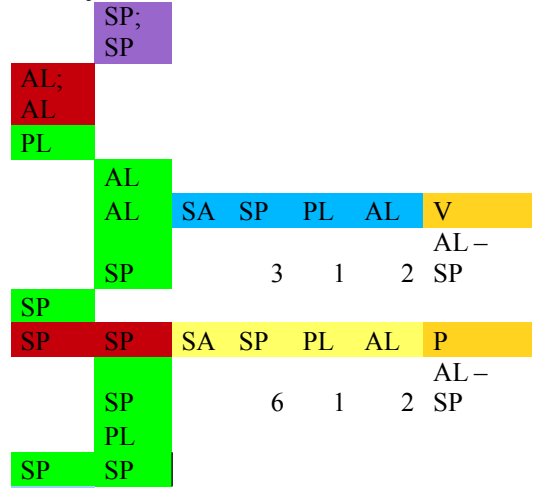




6.

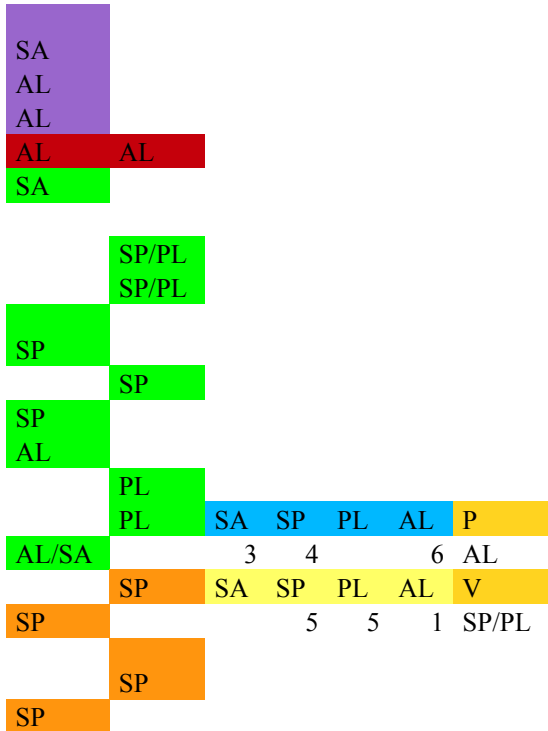


8. vstávej už..

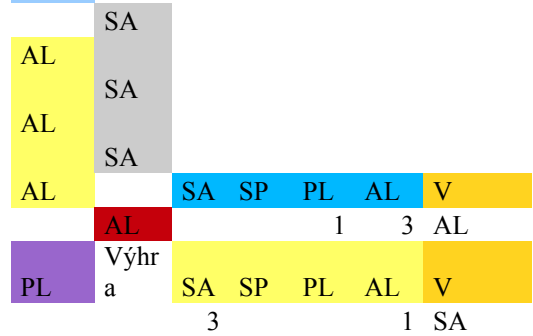


nechci aby ses přepracovala..

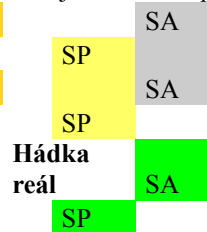
6

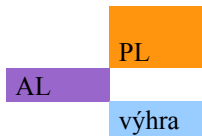


9.

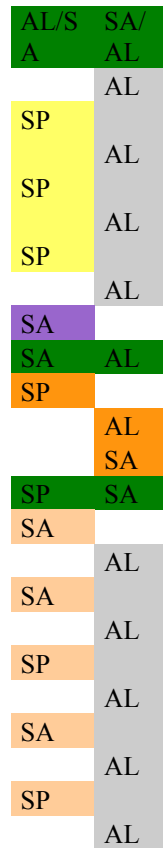
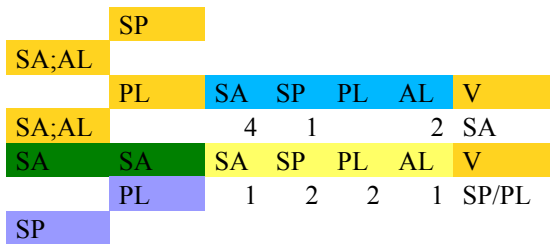


9. jak utrácíme peníze

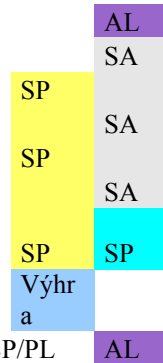




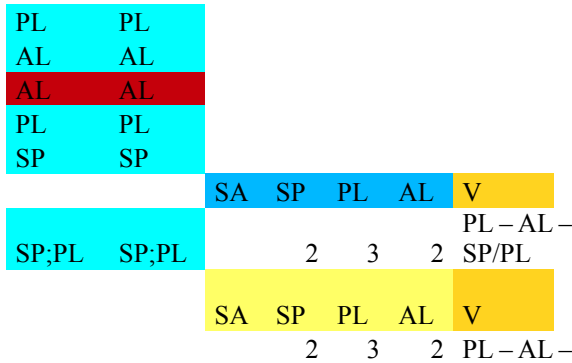
8.



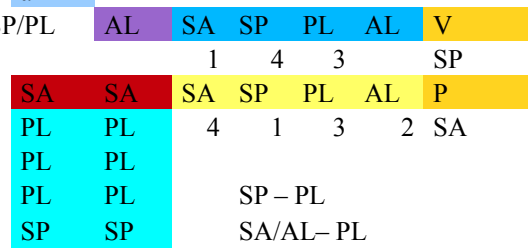
11



10

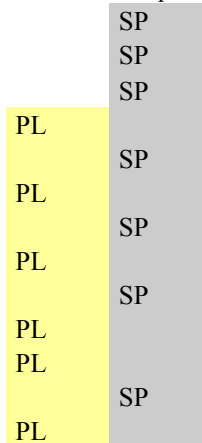


12

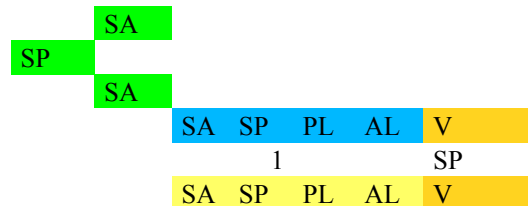


10.

říkáš co není pravda



12



2 SA

13

14

14.

15

17

18

18

19

SA SP PL AL P

1 11 PL

SA SP PL AL V

9 1 SP

AL

výhra

SP

SP SP

SP SP

SP SP

SP SP

SA SP PL AL V

4 SP

SA SP PL AL V

cesta prahou

SP

AL

SP

SP

SA SP PL AL V

4 1 SP

AL

SA SP PL AL P

SP

4 1 SP

výhra

17

SP

SA

SA

.. (AL) - SP

SP - SA - SP

SP SP

SA SP PL AL V

3 SP

SA SP PL AL V

2 4 SP/SA

18

SA

AL

SA

SA SP PL AL V

1 1 2 AL

SA

SA SP PL AL V

3 1 1 SA

AL

PL PL

19

SP

SA SP

SA SA

SA SA

AL

AL

SA SP PL AL V

4 1 1 1 SA

SA SP PL AL V

2 1 3 AL

15

SP SP

SP SP

SP

SA SA SP PL AL V

AL

3 SP

SA SP PL AL V

1 2 1

neu. Asoc. SP - SA

18

SA Hádka reál

SA/A L nemáš mě rád nejši doma

SP

AL

SA

SA

SA

SA

AL

AL

SA

SA

SA

SA

AL

AL

SA

PL

PL

SA

PL



AL								
AL	AL	AL/SA - PL						
	SP							
	SP	SA - PL/AL						
SP	SP	SA SP PL AL V						
		1		2	AL - SP			
		SA SP PL AL V						
		4		1	SP			

20

	PL							
AL								
	PL							
AL	PL							

SP	SP							
SP	SP							
	PL							
	PL							
	AL	SA SP PL AL V						
	PL			1		2	AL	
SP	SP	SA SP PL AL P						
		1		6		1	PL	

2	1	3	2
---	---	---	---

21

SP								
SA								
	AL							
SA	AL	SP - SA - SP						
	AL	SA SP PL AL V						
SP	SP	2		2			SA	
		SA SP PL AL V						
		1				3	AL	

19. Můj hrneček

SA								
	SP							
SA								
	PL							
SA								
	PL							
SP								
	PL							
SA								
	PL							
SA								
	PL							

SA								
	SA							
SA	SA							
	AL							
SP								
	SA	SA SP PL AL V						
AL	AL	9	3	0	8	SA -		
SP		SA SP PL AL V						
	AL	10	1	3	8	SA -		
AL								
	AL							
	AL							
SA								
	AL							
AL								
	SA							
AL	Výhr							
	a							

21 . vaření večere

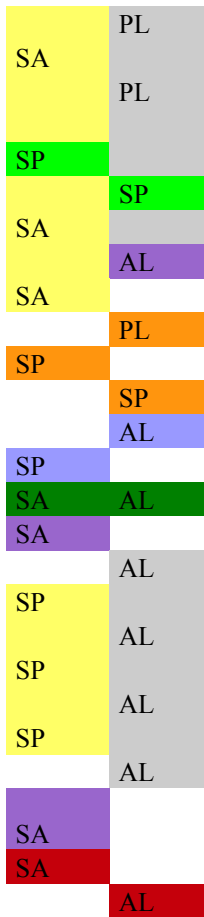
SP								
	SP	SA SP PL AL V						
SP		3	2			SP -		
	SA	SA SP PL AL V				SA		
						SP -		
AL		2	1	1	AL			
SA								
	SA							
	AL							
SA	PL	PS	1	PL	3	AL		
SA								

23

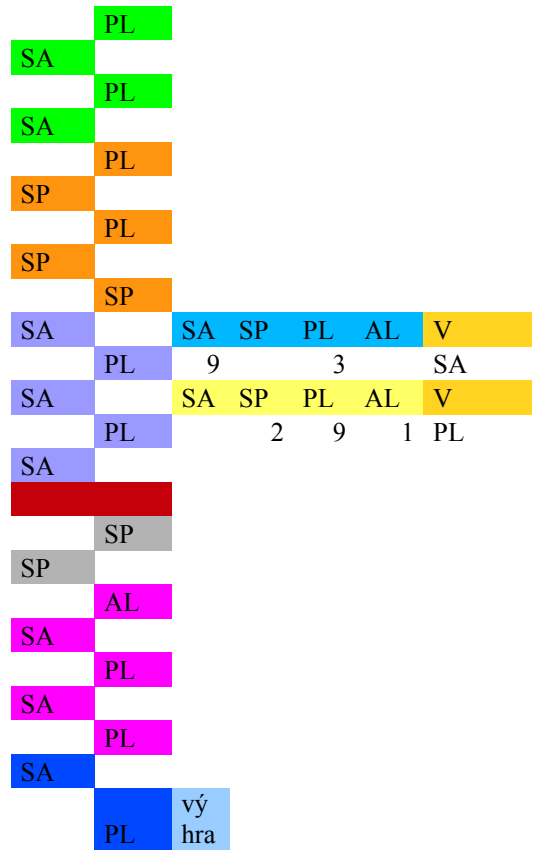
	SP/A							
	L							
SP	SP							
SP	SP							
	PL							
	PL	SA SP PL AL V						
	PL			5		SP		
SP	SP	SA SP PL AL V						
SP	SP	6	3	1	SP/PL			
SP	SP				SP - PL - SP			

23 . narychlo bakalářka

SA
----

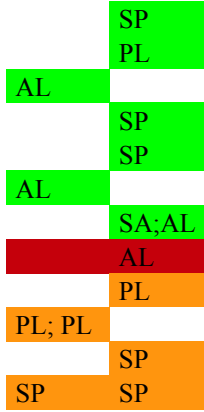


SA	SP	PL	AL	V
12	7			SA-SP
SA	SP	PL	AL	P
	2	7	7	PL-AL



SA	SP	PL	AL	V
9		3		SA
SA	SP	PL	AL	V
	2	9	1	PL

22



AL-PL-SP  
 SP-AL-SP

SA	SP	PL	AL	V
	1	2	2	AL-PL
SA	SP	PL	AL	V
1	5	2	2	SP

## **Bibliografické údaje**

**Jméno a příjmení autorky:** Bc. Denisa Průšová

**Studijní program:** Sociální práce se zaměřením na komunikaci a aplikovanou psychoterapii

**Studijní obor:** Sociální práce a sociální politika

**Název práce:** Strategie dominování v partnerských interakcích

**Počet stran (bez příloh):** 73

**Celkový počet stran příloh:** 105

**Počet titulů české literatury a pramenů:** 10

**Počet titulů zahraniční literatury a pramenů:** 85

**Počet internetových odkazů:** 0

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

**Rok dokončení práce:** 2013



**Posudek oponenta diplomové práce  
na Pražské vysoké škole psychosociálních studií**

Jméno a příjmení studentky: **Denisa Průšová**

Obor studia: **Sociální práce se zaměřením na komunikaci a aplikovanou psychoterapii**

Název práce: **Strategie dominování v partnerských interakcích**

Oponent práce: **Mgr. Klecanda Antonín**

**Technické parametry práce:**

Počet stránek textu (bez příloh): 72

Počet stránek příloh: 35

Počet titulů v seznamu literatury: 95

0**	1	2	3	4
-----	---	---	---	---

**Výběr tématu**

Závažnost tématu

	X			
--	---	--	--	--

Oborová přiléhavost tématu

		X		
--	--	---	--	--

Originalita tématu a jeho zpracování

	X			
--	---	--	--	--

**Formální zpracování**

Jazykové vyjádření (respektování pravopisné normy, stylistické vyjadřování, zvládnutí odborné terminologie)

	X			
--	---	--	--	--

Práce s odbornou literaturou a prameny (citace, parafráze, odkazy, dodržení norem pro citace, cizojazyčná literatura)

	X			
--	---	--	--	--

Formální zpracování (jasnost tématu, rozčlenění textu, průvodní aparát, poznámky, přílohy, grafická úprava)

	X			
--	---	--	--	--

**Metody práce**

Vhodnost a úroveň použitých metod

	X			
--	---	--	--	--

Využití výzkumných empirických metod

	X			
--	---	--	--	--

Využití praktických zkušeností

	X			
--	---	--	--	--

**Obsahová kritéria a přínos práce**

Přístup autora k řešené problematice (samostatnost, iniciativa, spolupráce s vedoucím práce)

X				
---	--	--	--	--

Naplnění cílů práce

	X			
--	---	--	--	--

Vyváženost teoretické a praktické části v daném tématu

	X			
--	---	--	--	--

Návaznost kapitol a subkapitol

	X			
--	---	--	--	--

\*\* 0 – nehodnoceno; 1 – výborně; 2 – velmi dobře; 3 – dobře; 4 – neprospěl/a

Dosažené výsledky, odborný vklad, použitelnost výsledků v praxi

		X		
--	--	---	--	--

Vhodnost prezentace závěrů práce (publikace, referáty, apod.)

	X			
--	---	--	--	--

Otázky a náměty k diskusi při obhajobě:

Jak Vaše téma souvisí se sociální prací?  
Proč jste si vybrala téma dominance?  
Uvádíte, že v předchozích pracích byl navržen model čtyř dominančních strategií a bylo zjišťováno neverbální chování, které tvoří základ této studie. O jaké práce jde?

Celkové hodnocení práce (klady, nedostatky):

Celkově hodnotím práci jako velmi zdařilou. Je zde vyvážená teoretická a praktická část. Studentka zvládla pojmový aparát, kvalitně cituje, citlivě provázala jednotlivé kapitoly a využívá nepřímých citací z mnoha zahraničních zdrojů.

Její téma: „Strategie dominování v partnerských interakcích“ je velmi aktuální, jelikož počet rozvodů stále stoupá. Ze statistických údajů vyplývá, že např. v loňském roce 2012 klesl počet sňatků, klesl počet narozených dětí, klesl počet úmrtí a jediné, co stoupl, byl počet rozvodů. V mnohých případech za nimi stojí špatná komunikace v partnerském vztahu, jejíž příčinou může být právě dominance jednoho z partnerů.

Cílem práce bylo zjistit, zda existují nějaké vztahy mezi různými interpersonálními dimenzemi (za použití Learyho ICL), zvláště pak škálou dominance-submise a afiliace - hostilita se subjektivně zvolenými dominančními strategiemi modelu.

V praktické části byly kvalitativně analyzovány výpovědi 23 heterosexuálních párů (46 osob) žijících ve společné domácnosti, a to ve dvou situacích – výpověď o typickém průběhu konfliktu a sociodrama, kde přímo předváděli typický konflikt. Jednotlivé fráze byly dle předem navrženého seznamu chování (prvků) kódovány. V průběhu analýzy se objevily 3 významné přelomové oblasti interakce – hádka, odchod/ticho, výjimečný kód. Dominanční strategie byly porovnány s výsledky dotazníku ICL, který na základě podobných os tvoří 8 typů interpersonálního chování. Z výsledků vyplývá shoda na 2 pólech os, tj. studentce se potvrdily 2 hypotézy a 8 nikoliv.

Pro úplnou dokonalost mi v práci chybí hlubší interpretace zjištěných závěrů a následný vliv na partnerské vztahy. To by mohla studentka rozpracovat například v disertační práci.

Doporučení k obhajobě: doporučuji

Navrhovaná klasifikace: 1

Datum, podpis: 10.9.2013, Klecanda

