

UNIVERZITA KARLOVA  
FAKULTA HUMANITNÍCH STUDIÍ



**Bakalářská práce**

**Implicitní motivy v tématech partnerských hádek**

**Kristýna Eliášová**

**Vedoucí práce: doc. PhDr. Iva Poláčková Šolcová, Ph.D.**

**Praha 2021**

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem práci „Implicitní motivy v tématech partnerských hádek“ vypracovala samostatně. Všechny použité prameny a literatura byly řádně citovány. Práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze, dne 3.5.2021

.....  
podpis

## **Poděkování**

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucí mé bakalářské práce doc. PhDr. Ivě Poláčkové Šolcové, PhD. za její vlídný přístup, cenné rady a čas, který mi v rámci realizace této práce poskytla. Dále bych chtěla poděkovat všem participantům, kteří si na mě udělali čas. Bez nich by nemohla tato práce vzniknout.

## Obsah

I. ÚVOD.....	5
II. TEORETICKÁ ČÁST .....	6
1. Implicitní motivy.....	6
1.1. Charakteristika implicitních a explicitních motivů .....	6
1.2. Implicitní motivy a věk.....	9
1.3. Měření implicitních motivů .....	10
2. Motiv moci.....	12
3. Motiv afiliace .....	15
4. Motiv výkonu.....	17
5. Sebedeterminační teorie .....	20
III. EMPIRICKÁ ČÁST .....	23
6. Metoda .....	23
6.1. Struktura rozhovoru a procedura.....	23
6.2. Výzkumný vzorek.....	25
6.3. Analýza dat .....	26
7. Výsledky .....	28
7.1. Implicitní motiv moci v tématech partnerských hádek .....	28
7.1.1. Pozornost jako projev implicitního motivu moci .....	28
7.1.2. Rady ostatním jako projev implicitního motivu moci .....	30
7.1.3. Mít pravdu jako projev implicitního motivu moci .....	32
7.2. Implicitní motiv afiliace v tématech partnerských hádek.....	34
7.3. Implicitní motiv výkonu v tématech partnerských hádek .....	38
IV. DISKUZE A ZÁVĚR .....	42
8. Limity výzkumu.....	47
Použitá literatura .....	49
Přílohy.....	54
Příloha 1: Informovaný souhlas.....	54
Příloha 2: Scénář polostrukturovaného rozhovoru .....	57
Příloha 3: tabulka kódování OMT .....	58

## I. ÚVOD

S partnerskými hádkami má jistě zkušenost každý z nás, kdo se kdy v nějakém partnerském vztahu nacházel. Je to věc, která k partnerským vztahům patří. V literatuře najdeme mnoho publikací, které se partnerskými hádkami zabývají. Tyto publikace se většinou týkají toho, jak partnerské hádky řešit, jak zlepšovat partnerskou komunikaci nebo celkově popisují problémy ve vztazích. V těchto publikacích se lze například dočíst, jak zlepšovat komunikaci s partnerem, když se řeší nějaký problém. Opravdu se ale s partnerem hádáme kvůli neumytému nádobí nebo kvůli tomu, že šel radši na pivo než s námi do kina? Nejde tam ve skutečnosti o něco jiného, o trochu něco hlubšího a komplexnějšího?

Psychologové se již desítky let zabývají implicitními motivy. Implicitní motivy jsou nevědomé motivy, které mají na naše chování a jednání vliv z dlouhodobého hlediska. Bylo s nimi provedeno mnoho výzkumů a bylo popsáno, jak se mohou projevat v našem chování. Na základě těchto výzkumů se lze domnívat, že tyto motivy mají vliv i na naše chování v partnerských hádkách.

V teoretické části této práce jsou podrobně popsány implicitní motivy a nastíněny uskutečněné studie, které se zabývaly vlivy implicitních motivů na naše chování a jednání. V praktické části se práce zabývá tím, jak se implicitní motivy mohou v partnerských hádkách projevat a ke kterým tématům hádek se mohou vázat.

Co je „skutečným“ důvodem hádek mezi partnery a ke kterým tématům hádek se tyto důvody mohou vázat? Cílem této práce je odpovědět na tyto otázky perspektivou implicitních motivů.

## II. TEORETICKÁ ČÁST

V teoretické části této práce jsou definovány a popsány implicitní a explicitní motivy. Pozornost je věnována proměně implicitních motivů v průběhu života a je vysvětleno, jak se implicitní motivy měří. V dalších kapitolách jsou podrobně popsány implicitní motivy moci, výkonu a afiliace. U těchto motivů jsou představeny výsledky výzkumů, které s nimi byly provedeny. V neposlední řadě je popsána také sebedeterminační teorie, která má s implicitními motivy určité podobnosti.

### 1. Implicitní motivy

V této kapitole jsou charakterizovány implicitní a explicitní motivy. Jsou nastíněny jejich teoretické rámce a rozdíly mezi nimi. V další části kapitoly se věnují implicitním motivům a jejich změnou během života. V poslední části této kapitoly je vysvětleno, jakými metodami se dají implicitní motivy měřit.

#### 1.1. Charakteristika implicitních a explicitních motivů

McClelland a jeho kolegové tvrdí, že chování je způsobeno dvěma typy kvalitativně odlišných motivů, a to implicitními a explicitními motivy. S jeho kolegy byl první, kdo se implicitním a explicitním motivům věnoval. Podle nich jsou oba tyto typy motivů získávány a formovány v různých obdobích během vývoje a socializace člověka a jsou spojeny s odlišnými druhy chování (Chasiotis, 2015). Základem pro tuto teorii byl pro McClellanda a jeho kolegy Murrayho personologický systém (Stuchlíková, 2010), který vychází z Jungovy analytické psychologie a odráží se od sekundárních psychogenních potřeb. Pro Murrayho byly zásadní vnitřní síly člověka, tj. vědomé a nevědomé potřeby a zároveň i vnější okolí, které ovlivňovalo to vnitřní (Vágnerová, 2016). Více o Murrayho personologickém systému např. *Theories of personality: Primary sources and research* (Lindzey a Gall, 1965).

Explicitní motivy představují součást sebepojetí jedince a cíle, ke kterým směřuje. Jsou vědomé a jsou založeny na kognitivních procesech. V explicitních motivech jsou obsaženy úvahy jedince o jeho hodnotách, cílech a racionální volby toho, co je pro něj důležité. Kognitivní procesy spojené s explicitními motivy se odehrávají v evolučně mladších částech mozku. Na rozdíl od toho jsou implicitní motivy nevědomé, nejsou ale

úplně nepřístupné vědomí a jsou automaticky vyvolávány podněty bez vědomého uvažování. Nelze je vědomě formulovat bez specifického sebezkoumání. Jsou založeny na afektech, která mají původ v evolučně starších částech mozku (Schuler, Bauman, Chasiotis, Bender, Baum, 2017).

Výzkum zabývající se autobiografickými vzpomínkami (Conway a Pleydell-Pearce, 2000) ukázal, že implicitní motivy úzce souvisí s afektivně nabitými zážitky. Tato zjištění konkrétněji ukazují, že když jsou respondenti požádáni, aby popsali emocionální vrcholy svého života, mají tendenci vyzdvihovat události, které odpovídaly jejich implicitním motivům. Například mocně orientovaní jedinci si pamatují zážitky spojené s jejich osobním vlivem a mocí, zatímco jedinci s převládajícím implicitním motivem afiliace, si pamatují zážitky spojené s tímto motivem (McAdams, 1982). Afekt je tedy klíčovým faktorem pro aktivitu a uspokojování implicitních motivů. Explicitní motivy naproti tomu vyjadřují kognitivní potřeby spojené s formováním a udržováním pozitivních a stabilních sebepojetí a mají tendenci být vyjádřeny spíše v rutinách každodenního života než v obzvláště nezapomenutelných zážitcích.

Implicitní motivy předvídají spontánní chování a tendence v chování z dlouhodobého hlediska, zatímco explicitní motivy jsou spojeny s okamžitými reakcemi na konkrétní situace. Tyto situace jsou založeny na jednáních, o kterých jedinec kognitivně rozhoduje. Na rozdíl od implicitních motivů vytvářenými afektivními podněty, jsou explicitní motivy vyvolávány racionálními podněty včetně sociálních požadavků, očekávání a vnějších odměn (Koestner, Weinberger, McClelland, 1991). Implicitní motivy se utvářejí v několika prvních letech života na základě afektivních zkušeností, zatímco explicitní motivy se utvářejí v předškolním věku dítěte a jsou založeny na verbálních zkušenostech jedince (Schuler, Bauman, Chasiotis, Bender, Baum, 2017). Důležité je, že implicitní motivy z raného dětství nelze verbalizovat a jsou spojeny s energetizací (Stuchlíková, 2010). Mají kořeny v tzv. preverbálním období, což znamená, že se vytváří v době, kdy ještě nemáme schopnost tyto emoční zážitky popisovat pomocí slov (McClelland et al., 1992).

Implicitní motivy jsou introspekci nepřístupné, což znamená, že je lze měřit pouze nepřímou (projektivními testy). Explicitní motivy se odrážejí v sebehodnocení jednotlivce, jejich měření probíhá přímými způsoby (dotazníky) (Heckhausen a Heckhausen, 2018).

Implicitní a explicitní motivy jsou na sobě dva nezávislé systémy a v mnoha případech se a ani neshodují: vědomé dojmy lidí a jejich motivy nemusí nutně odpovídat jejich nevědomým preferencím a zvykům. V nejlepším případě se implicitní a konkrétní cíle,

kteře si lidé dávají v daných situacích (jejich explicitní motivy) shodují. To však v žádném případě není pravidlem. Implicitní a explicitní motivy jsou často v rozporu, což má podle výzkumů nepříznivé důsledky pro subjektivní pohodu, a dokonce i duševní zdraví jedince (Heckhausen a Heckhausen, 2018).

Mnoho studií ukázalo, že implicitní motivy jsou dobrým indikátorem chování jednotlivce a zdůraznily také jejich význam v životě jednotlivce. Nicméně motivy nesouvisí pouze s chováním jednotlivce, ale také například s psychofyziologickými reakcemi, jako je uvolňování hormonů (implicitní motiv moci souvisí s testosteronem a estradiolem, implicitní motiv výkonu s kortizolem a vazopresinem a implicitní motiv afiliace s dopaminem a progesteronem). Navíc mají také vliv například na stres, změny krevního tlaku a imunitní systém jedince (Dezinger a Brandstätter, 2018). Implicitní motivy jsou nedílnou součástí jedince. Ovlivňují chování a jsou spojeny s různými psychologickými a fyziologickými procesy (Dezinger a Brandstätter, 2018).

V souvislosti s velkou pětkou osobnostních faktorů<sup>1</sup> se v 90. letech začal používat pojem velká trojka motivů (Stuchlíková, 2010). Implicitních motivů existuje několik, ale výzkumy se posledních desítek let věnují implicitním motivům tzv. Velké trojky. Mezi tzv. velkou trojkou motivů se řadí motiv moci, motiv výkonový a motiv afiliace.

Implicitní motivy tzv. Velké trojky se podílejí na chování a jednání jedince rozdílným dílem. Každý z nich je u každého jedince zastoupen v jiné míře. Většinou je ale jeden z nich dominantní a má na chování jedince největší vliv. To neznamená, že by tam zbylé dva nebyly vůbec, ale nemají na chování jedince tak velký vliv jako převažující motiv (Kozelka, 2012). Velká trojka motivů bude v dalších kapitolách práce podrobně popsána.

---

<sup>1</sup> Teorie osobnosti, která se snažila přijít na obecné osobnostní jevy, které by se daly používat k popisu jedinců a rozdílů mezi nimi (Ivana Doležalová, 2010).



## 1.2. Implicitní motivy a věk

Implicitní motivy jsou často považovány za stabilní osobnostní charakteristiky jedince. Toto tvrzení potvrzují studie, které prokazatelnou změnu implicitních motivů s přibývajícím věkem nepotvrdily. Vědci se již několik desetiletí zajímají o implicitní motivy, ale tomu, jak se tyto dispozice mění nebo nemění, chybí stále jasnost (Dezinger, Brandstätter, 2018).

Na druhé straně podle jiných provedených výzkumů dosahují starší lidé nižšího motivačního skóre než mladší jedinci. Tímto důvodem jsou specifické afektivní a fyziologické procesy, které se mění v průběhu života. Předpokládá se, že tyto změny ovlivňují afektivní a kognitivní reakce na motivační podněty a způsobují snížení síly implicitních motivů. Za tím může stát nabytá emoční stabilita, umění regulovat své emoce a také touha vyhýbat se nepříjemným situacím. Dá se tedy předpokládat, že se starší jedinci vyhýbají silným emocím, a to tedy znamená i sníženou aktivaci implicitních motivů. Důležité jsou také hormonální změny, které způsobují pokles implicitních motivů (Denzinger, 2016). Naproti tomu stojí teorie, které říkají opak – tedy že se implicitní motivy s postupujícím věkem aktivují ve větší míře z důvodu snižující se životní perspektivy, což má za následek zvyšující potřebu uspokojovat implicitní motivy. Více např. viz. Valero (2014) nebo Thielgen (2015)

McClelland (1998) například tvrdil, že se s věkem snižuje pouze motiv moci a afiliace a důvodem jsou změny v rodinných a pracovních vztazích. Salili (1996) prováděla studii pouze s výkonovým motivem a potvrdila i jeho pokles ve stáří. Odůvodňuje to tím, že si lidé už úspěšnými etapami svého života prošli.

Dezinger a Brandstätter (2018) vydali studii „Stability of and Changes in Implicit Motives. A Narrative Review of Empirical Studies“, ve které analyzovali stabilitu a změny implicitních motivů napříč věkem. Došli k závěru, že se implicitní motivace přizpůsobují životním okolnostem jedince.

### 1.3. Měření implicitních motivů

Atkinson a McClelland byli první, kteří přišli s myšlenkou použít Murrayho TAT metodu<sup>2</sup>, aby mohli změřit implicitní motivy. Ve chvíli, kdy McClelland se svými kolegy (1989) vydali svou studii „How do self-attributed and implicit motives differ?“, ve které rozdělili implicitní a explicitní motivy a diskutovali o metodologických důsledcích tohoto rozdělení, změnil se oficiální název projektivní metody, která pomocí obrázků posuzovala implicitní motivy, z TAT (Thematic Apperception Test) na PSE (Picture Story Exercise). Toto přejmenování zobrazuje změnu, která se v testech udála. PSE metoda je nejrozšířenější metodou k měření implicitních motivů. Je založena na předpokladu, že motivy lze zachytit z výkresů, slov nebo textů, které se například objevují v politických projevech, denících a literatuře. Mnoho výzkumů týkajících se implicitních motivů používá PSE metodu, ve které účastníci popisují krátké příběhy každodenních neurčitých situací z obrázku (Chasiotis, 2015).

Metoda PSE identifikuje vlastnosti, které měří rozdíly v síle daného motivu. Metoda se nejčastěji používá pro kódování motivu moci, výkonu a afiliace. Tato metoda byla kritizována, protože nesplňuje psychometrické podmínky, zejména zde chybí spolehlivost při opakování testu. K měření se používá 18 obrázků, vždy se vybere nějaká sada – nikdy ne méně než 4 a více než 8 obrázků, většinou se používá obrázků 6 (Chasiotis, 2015). Nejasné obrazové podněty se používají ke stimulaci implicitních motivů člověka, ty se ukážou v jeho písemném vyjádření. Zadání PSE se většinou skládá z otázek: Co dělají? Kdo jsou ti lidé? Co se stalo dříve? O čem ti lidé přemýšlejí a jak se cítí? Co chtějí? Co se bude dít dál? Účastníci mají na popis každého obrázku asi tak 5 minut a výzkumný pracovník pak 2-3 minuty tento obrázek kóduje. Většina kódovacích systémů vyhodnocuje všechny tři motivy, aniž by hodnotila jejich složky naděje nebo strachu. Pakliže se o tyto složky zajímá, musí použít více než jeden kódovací systém. Z důvodu těchto nevýhod badatelé vymysleli metodu OMT (Operant Motive Test) a MMG (Multi-Motive Grid) (Schüler, 2015). Více o PSE metodě pojednávají ve svých publikacích například Schultheiss a Pang (2007).

OMT metoda zastupuje PSE metodu. OMT metoda je způsob kódování, který není tak časově náročný a umožňuje tak i ukazování více obrázků (většinou 12–15 místo 4–8 v TAT). Na rozdíl od testu PSE nejsou účastníci povinni popisovat celý příběh, ale pouze si

---

<sup>2</sup> TAT je metoda projektivního testu zaměřujícího se na měření osobnosti jedince, kde se subjektu ukazuje 19 černobílých obrázků, na kterých není zřejmé, co se v dané situaci děje. Jedinec má za úkol popsat, co se na obrázcích děje. Interpretace příběhu se hodnotí pomocí 35 potřeb (Hunt, 2016).

vyberou jednu postavu, která na obrázku je a odpoví na tři až čtyři krátké otázky: 1) Co je důležité pro osobu v této situaci a co dělá? 2) Jak se cítí/ Jaké má pocity? 3) Proč se cítí zrovna takhle? 4) Jak příběh skončí? Poslední otázka se někdy vynechává. Kromě toho, že z obrázku může být identifikován pouze jeden motiv, jsou tu také vidět konkrétní postupy, jak se tento motiv realizuje, tj. kognitivní a afektivní mechanismus řídí sledování tohoto motivu. Inovací této metody je to, že se nejen měří samotné motivy, ale rozlišuje se i pět strategií pro uspokojování motivů. Čtyři strategie představují složku naděje v motivech a jedna složka zobrazuje vyhýbání se motivu (Chasiotis, 2015).

S testy OMT bylo provedeno daleko méně studií než s testy PSE, každopádně lze podle provedených studií, potvrdit validitu metody OMT (Schüler, 2015). Více o metodě Kuhl and Scheffer (1999).

Další z metod je MMG měření, jehož cílem je využít výhod předchozích způsobů měření implicitních motivů. Účastníci musí vyhodnotit každodenní situace, které jsou zobrazené obrázku (např. horolezec, pracující lidé, učitel zkoušející žáka, lidé hrající tenis). Předpokládá se, že tyto obrázky vzbuzují implicitní motivy. Účastníci pouze odpovídají ano nebo ne a hodnotí, jestli situace na obrázcích souhlasí s napsaným tvrzením. Z těchto odpovědí lze následovně vyčíst druhy motivací. MMG umožňuje měřit složku naděje a strachu v každém motivu (Schüler, 2015). Existují studie, prokazují, že metoda MMG není tou nejlepší volbou a potvrzují nesrovnalosti, které tato metoda přináší. Více o této metodě píše například Schüler (2010).

## 2. Motiv moci

V této kapitole se pokusím podrobně vysvětlit a popsat, co je to implicitní motiv moci a jak se může projevat v našem chování. Také uvedu několik studií, které se implicitním motivem moci zabývaly.

„Motiv moci je nejkomplexnější z velké trojice, protože může zahrnovat řadu motivů realizovaných v situacích, kdy se snažíme cítit vlastní sílu nebo ovlivňovat druhé.“ (Stuchlíková, 2010, s. 146). V Murrayho původním uspořádání se objevovalo hned několik motivů, které v sobě motiv moci zahrnovaly (Stuchlíková, 2010).

Lidé s vysokou potřebou moci (nPow – need of power) mají touhu ovlivňovat a řídit jiné jedince nebo skupiny lidí (Stoeckart, 2018). Plháková (2003) dodává, že jde i třeba o touhu být bohatý, řídit prožívání druhých a mít pravdu. Dá se předpokládat, že partnerům jde v partnerských hádkách o to, aby měli pravdu. Z tohoto důvodu je pravděpodobné, že se implicitní motiv moci bude touhou mít pravdu a řídit prožívání druhých projevat i v partnerských hádkách.

Velké procento lidí se snaží dosáhnout vysokého sociálního postavení a tím mít i vliv na ostatní. Lidé s převládajícím implicitním motivem moci si užívají situace, ve kterých mají vliv na ostatní, protože jim tyto situace zajišťují nadřazenost a kontrolu. V hádkách může jít mnoha jedincům o kontrolu a nadřazenost, a tak se lze také domnívat, že se i tento projev implicitního motivu moci může takto v partnerských hádkách projevat. Na druhé straně jsou pro ně situace, ve kterých nemohou ovlivňovat druhé nebo dokonce situace, ve kterých jsou pod vlivem ostatních, extrémně nepříjemné, protože se cítí slabí a neúčinní (Heckhausen a Heckhausen, 2018). I tyto pocity lze i u partnerských hádek očekávat.

Snahu o moc jde tedy také definovat jako strach ze slabosti (Veroff a Veroff, 1972). Jedním z podnětů k moci je ve skutečnosti i to, že činí jednotlivce nezávislymi a samostatnými (Lammers, Stoker, Rink, & Galinsky, 2016). Veroff (1957) definuje moc jako pocit spokojenosti, který jedinec zažívá, když manipuluje s objekty, díky kterým může řídit druhé.

Stuchlíková (2010, s. 146) uvádí Schmaltův (1987) obsah motivu moci, který pojednává o „motivační tendenci, která je vzbuzena existující či anticipovanou nerovnováhou ve statusu či zdrojích mezi alespoň dvěma osobami a slibující prožitky kontroly nad druhým nebo hrozící prožitkem ztráty kontroly. Proto také hovoří o dvou výše zmíněných hlavních složkách jako o naději na získání moci a strachu ze ztráty moci.“ Z toho

důvodu také Schmalt (1987, podle Stuchlíková, 2010) rozdělil motiv moci do dvou kategorií. První kategorií motivu moci je naděje na získání moci a druhá je strach ze ztráty moci.

McClelland spolu s Davisem (1972) rozdělili moc na dvě složky – personalizovanou a socializovanou. Personalizovaná moc se projevuje snahou získat moc a dominanci nad druhými a socializovaná moc se projevuje v podpoře a pomoci druhým. Také si všiml toho, že slabé výsledky motivu moci souvisejí se sociálním a kulturním kontextem jedince. Například u nás na Západě je typickým projevem moci u mužů asertivita a agresivita. V jiných kulturách se motivy moci mohou projevovat jinak nebo dokonce vůbec. Podobně jako Erikson rozdělil vývojové etapy lidí do 8 stádií (více Thorová, 2015), tak i McClelland rozdělil stádia moci do 4 kategorií (přijímání moci, autonomie, asertivní prosazování, generativita) (Stuchlíková, 2010).

Psychologové si odporují (McClelland a Pilon, 1983; Winter 1992, podle Stuchlíkové 2010) jestli motiv moci získaný nebo vrozený. McClelland a Pilon (1983) zjistili, že když se matky otevřeně bavily o sexuálních otázkách a agresí před svými malými dětmi, měly tyto děti v dospělosti vyšší skóre v motivu moci. Dle nich se tedy motiv moci získává v raném dětství. Winter (1992, podle Stuchlíkové 2010) ovšem tvrdí, že tento motiv může mít biologické kořeny.

Winter (1973) píše, že u motivu moci nejde pouze o potřebu dominance nad druhými, ale jde o vytváření silných emočních reakcí v ostatních. Vytváření těchto silných emočních reakcí v ostatních se může projevovat také v partnerských hádkách. Winter (1973) dodává, že jde o to být mocnější než druzí, mít vysoké postavení a vliv na druhé. Zajímavé v této oblasti byly i partnerské výzkumy. Zjistilo se, že muži se silným motivem moci jsou ve vztazích méně šťastní, přestože motiv moci je u žen a mužů velmi podobný. Nesnesou vedle sebe soběstačnou partnerku a ženu často vnímají jako svoji hrozbu a snaží se jí ovládat. I tímto způsobem může mít nejspíš implicitní motiv moci vliv na partnerské hádky. Přišlo se dokonce i na to, že ženy, které žily vedle mužů se silným motivem moci, byly daleko častěji v domácnosti a kariérně se nevyvíjely (Stuchlíková, 2010).

Winter (1973) dále píše, že se moc projevuje u člověka různě. Jedinci s nízkou zodpovědností si svou moc dokazují agresivitou, užíváním alkoholu a drog. Naopak lidé, kteří mají pocit zodpovědnosti vypěstovaný, svou moc projevují laskavým chováním a společenskou vážností (Plháková, 2003). I toto laskavé chování se v partnerských hádkách může nějakým způsobem projevovat (například pomáháním druhému), což by znamenalo, že implicitní motiv moci nemusí mít pouze negativní vliv na partnerské hádky.

Oblasti, které bylo ve studiích o mocenském vlivu věnována zvláštní pozornost je asertivita. Učitelé mají tendenci hodnotit studenty se silným implicitním motivem moci jako zvláště odhodlané přesvědčit ostatní o svém názoru během diskusí ve třídě (Veroff, 1957). V hádkách jde často o přesvědčení druhého o svém názoru, a tak i tento projev implicitního motivu moci může mít na partnerské hádky vliv. Jedinci se silně zastoupeným motivem moci bývají také vnímáni jako často rozhodující ve skupinovém prostředí (Kolb & Boyatzis, 1970, podle Heckhausen a Heckhausen, 2018). A jsou úspěšnější v situacích, které vyžaduje jednání (McClelland, 1987).

Jednotlivci se silným motivem moci mají také tendenci častěji vyhledávat situace, ve kterých hraje moc důležitou roli. Tento rozdíl lze vidět na fyziologické úrovni mozku: ve srovnání s lidmi se slabým motivem moci, vykazují silnější reakce na slova spojená s motivem moci (McClelland, 1987).

Pokud jde například o sociální podněty, tak se jedinci se silným motivem moci odvracejí od tváří, které vyjadřují hněv. Signalizují tak svou dominanci a obracejí se ke tvářím, které vypadají překvapeně, a naznačují tak, že by mohlo být snadné je ovlivnit. Jsou také vnímavější na projevy hněvu u jiných. Na rozdíl od lidí se slabým motivem moci lépe rozpoznají jemné náznaky hněvu v emočních výrazech ostatních (Schultheiss & Hale, 2007).

V jedné studii byli například studenti požádáni, aby popsali deset interakcí se svými přáteli: čím silněji u nich byl zastoupen mocenský motiv, tím častěji uváděli situace, v nichž ovládali nebo se pokoušeli ovládat interakci například přesvědčováním svých přátel, aby něco udělali (McAdams, Healy, & Krause, 1984). I toto přesvědčování se může v partnerských hádkách nějakým způsobem nejspíše projevit.

Za zmínku také stojí, že lidé s vysokým motivem moci mají tendenci více riskovat, například vysokými sázkami do her. Mají tendenci se chlubit, obklopot se lidmi s nižším sociálním statusem a těmi, kteří jsou méně asertivní než oni samotní (necítí se pak ohrožení) (Winter, 1973).

Ve společnosti je ovšem nutno mít vedoucí osoby, a proto je dobré se na motiv moci koukat pozitivně. Mocensky orientované profese lidí se silným mocenským motivem se často zaměřují na pomoc a výuku druhých (Jenkins, 1994, Winter, 1973, podle Heckhausen a Heckhausen, 2018). A američtí prezidenti, jejichž inaugurační projevy byly charakterizovány silným mocenským motivem, jsou obecně vnímáni jako zvláště úspěšní (Winter, 2005, podle Heckhausen a Heckhausen, 2018).

### 3. Motiv afiliace

V této kapitole bude definován a popsán implicitní motiv afiliace a to, jak se může projevovat v našem chování a jednání. Představeno bude i několik studií a výzkumů, které byly v souvislosti s implicitnímu motivem afiliace provedeny.

V roce 1938 se Murray zabýval potřebou afilace (nAff – need of affiliation), kterou definoval jako potřebu vytvářet vazby s ostatními, bavit se s druhými, vázat se na ně a mít je ve svém životě. Na jedné straně představuje motiv afiliace touhu vyhnout se pocitům osamělosti. Na druhé straně odkazuje na potřebu vřelé, emočně naplňující, intimní a vzájemné interakce v sociálních vztazích. Člověk musí patřit do sociálních skupin a milovat (Plháková, 2003, podle Rathus, 1984).

Už Alfred Adler, zakladatel individuální psychologie, tvrdí, že pocit sounáležitosti je nutnost, aby člověk vůbec mohl existovat. Musíme cítit, že někam patříme. Člověk ke správnému vývoji a šťastnému žití potřebuje pociťovat sounáležitost (Vybíhal, 2018).

K afilaci nenáleží touha ovládat druhé, jde pouze o pocit sounáležitosti, tedy mít vztahy s jinými jedinci nebo skupinou osob, být jimi přijímán. K afilačním potřebám patří například činnosti jako jsou setkání s přáteli, večírky, různé společenské hry (i sportovní). „Při uspokojování potřeb afiliace nejsou sociální interakce prostředkem k dosažení něčeho jiného; jsou cílem samy o sobě“ (Plháková, 2003, s.377).

Afiliace je psychogenní potřeba bez jakéhokoli tělesného fyziologického základu. Tento motiv může vycházet z raných citových vazeb. V tomto motivu můžeme nalézt nezpracované dětské strachy, například strach z opuštěnosti nebo potřeba dosáhnutí uspokojení, kterého pomocí druhých dosahujeme. Dalo by se říct, že afilační činnosti mají alespoň dva základní podněty: 1) snaha vyhýbat se samotě a 2) sdílet s lidmi prožitky a pozitivní snaha být ve společnosti. „Afiliace se projevuje aktivním, „snaživým“ zaměřením na mezilidské vztahy... člověk s vysokou potřebou afiliace usiluje o „dělání" (doing) ve vztazích“ (Plháková, 2003, s. 377-378). Na základě těchto zjištění se lze domnívat, že afilační motiv se může projevovat v hádkách třeba tím, že se jedinec snaží vyhnout pocitům osamělosti. Například v situacích, kdy jde jeden z partnerů ven se svými přáteli. Nebo se také afilační motiv může v hádkách projevovat snahou sdílet s partnerem prožitky.

S motivem afiliace bylo provedeno několik experimentů. V jednom z nich bylo polovině vysokoškolačkám řečeno, že dostanou slabý elektrický šok. Druhé polovině bylo řečeno, že dostanou velmi silný elektrický šok a byl jim ukázán přístroj, kterým šok dostanou. Dívky měly na výběr, jestli na šok chtějí čekat samy nebo s ostatními dívkami.

Výsledky byly takové, že 2/3 dívek, které čekaly na silný elektrický šok, chtěly být s ostatními dívkami. A u druhé skupiny to byla pouze jedna třetina, která nechtěla být sama. Tento experiment vedl Schachter (1959) a uzavřel ho slovy: „v nejasných situacích chceme pobývat s lidmi, s nimiž můžeme srovnávat své pocity a chování“ (Plháková, 2003, s. 337). V podobných experimentech přišli na to, že lidé upřednostňují společnost, která je ve stejné sociální situaci jako jsou oni samotní. Úzkost vede k potřebě afiliace (Plháková, 2003).

Potřeba afiliace má například i významný vliv na spokojenost ve vztazích. V jednom z dalších výzkumů zjistili, že šťastné manželství má, co do činění s rovnováhou afiliace u partnerů. Spokojené páry mají afiliační potřebu shodnou. To ovšem neznamená, že musí být vysoká. Jde pouze o to, aby tato potřeba byla stejná (Plháková, 2003, s. 377). Na základě tohoto zjištění se lze domnívat, že pokud partneři nemají afiliační potřebu shodnou, může mezi nimi vznikat řada sporů.

Afiliční motiv se projevuje v chování člověka velmi různorodě, hlavní roli hraje poměr naděje na přijetí a obava z odmítnutí. Naděje na přijetí souvisí s množstvím kontaktních činností (svěřování se druhým, klábosení, telefonování, chatování), s očním kontaktem a upřednostňováním přitažlivých protějšků. Obava z odmítnutí souvisí s vyhýbáním se sociálním aktivitám, zdrženlivostí a neupřednostňováním atraktivních protějšků. Pokud je obava na přijetí a strach z odmítnutí silný, vzniká konflikt a člověk se v sociálních interakcích projevuje stydlivě (Stuchlíková, 2010).

Jedinci s převažujícím afiliačním motivem iniciují sociální interakce častěji než lidé se slabým motivem afiliace. Také tráví více času s ostatními nebo si přejí být s ostatními, pokud jsou sami. Častěji navštěvují své přátele, telefonují s nimi a mají zájem o dlouhodobé romantické vztahy (Heckhausen a Heckhausen, 2018). Pečují o druhé a jsou ohleduplní k ostatním. Snaží se získat sympatie jiných lidí a vyhnout se konfliktům s nimi (McClelland, 1975). Kromě toho jsou ochotni změnit své odlišné názory a postoje, aby se vyhnuli konfliktům s jinými lidmi (Burdick a Burnes, 1958). Tyto zjištění se mohou projevovat v partnerských hádkách například tím, že se jedinci budou snažit hádat se svým partnerem co nejméně, aby se vyhnuli společnému konfliktu. Nebo třeba tím, že budou v hádkách často ustupovat, aby se hádce se svým partnerem vyhnuli úplně.



#### 4. Motiv výkonu

V této kapitole je definován a popsán implicitní motiv výkonu a to, jak se může projevovat v našem chování a jednání. Představeno je i několik výzkumů a studií, které byly v souvislosti s implicitním motivem výkonu provedeny.

Nejstudovanější motiv z tzv. velké trojky motivů je motiv výkonový. Výkonový motiv energetizuje osobnost k usilování o úspěch. Potřebu výkonu (nAch – need of Achievement) vnímá Murray jako potřebu být znamenitý. Úsilí jedince k úspěchu probíhá v soupeření, překovávání sebe sama nebo v dlouhodobém snažení se o dosažení cíle. Lze domnívat, že se výkonový motiv může v partnerských hádkách projevovat třeba tím, že se svým partnerem soupeříme a snažíme se mít v různých oblastech života lepší výsledky než on.

McClelland definoval výkonový motiv jako „očekávání určitých afektivních změn ve vztahu k dosažení či nedosažení cíle, konkrétně jde o motivační vliv naděje na úspěch a strach z neúspěchu, závislý na zkušenostech jdoucích až k výchově v rodině, na kauzálních atribucích a dalších činitelích" (Nakonečný 1996 str. 225–226).

Plháková (2003, s. 372) definuje výkonovou motivaci jako projev jedince, který se realizuje skrz úkoly, co jsou různě obtížné. Každý jedinec má přitom subjektivní hodnotu tohoto výkonu. Psychologové díky zkoumání výkonové motivace objevili několik motivů, které řídí jedincovo chování ve výkonových činnostech. „Patří k nim potřeba dosažení úspěšného výkonu, vyhýbání se neúspěchu... a potřeba úspěchu“ (Plháková, 2003, s.372).

Atkinson přišel na to, že volba těžkých nebo naopak lehkých úkolů souvisí s rozdílnou výkonovou motivací. Jedinci, kteří mají vysokou výkonovou motivaci většinou volí úkoly středně obtížné. Tyto úlohy jsou pro ně výzvou, ale vždy výzvou splnitelnou (dokážou odhadnout své schopnosti). Lidé, kteří mají nízkou výkonovou motivaci volí úkoly snadné nebo naopak extrémně těžké (nejsou frustrováni z neúspěchu, proto si tyto úkoly klidně zvolí) (Plháková, 2003, podle McKeachie a Doyle, 1972).

Lidé, kteří mají vysokou potřebu výkonu, jsou velmi soutěživí. Nejsou mocensky naladěni a jde jim hlavně o své individuální výkony. Mají radost ze svých vlastních schopností. Rádi sobě a okolí ukazují, že jsou dobří a k tomu nepotřebují ovládat ostatní. Tito lidé většinou pracují jako právníci, architekti nebo inženýři a rádi dělají sport, kde jde vidět jejich výkon. Koukají na sebe realisticky a zbytečně se nepodceňují a ani nepřeceňují (Plháková, 2003, podle Lahey, 1983, str. 383).

Stuchlíková (2003) píše, že se McClellandovi (1984) se svými kolegy podařilo pomocí výkonového motivu shrnout i rodičovské a kulturní postoje. Výzkumy prováděli

v mnoha společnostech. Zjistili například to, že výkonový motiv se dědí – pro rodiče jsou vysoké výkony v práci a ve škole velmi podstatné a jejich děti tento postoj přebírají. Země, ve kterých je vysoká ekonomická úroveň, se objevuje výkonový motiv v pohádkách a knížkách (takovým výkonovým motivem může být například produktivní chování, pracovitost nebo tvořivost). Například ve společnostech, kde jsou časté demonstrace, stávky a protesty, má obvykle mladá generace občanů vysokou potřebu úspěšného motivu výkonu.

Jedinci, kteří mají potřebu vysokého úspěšného výkonového motivu byli s největší pravděpodobností v dětství pozitivně podporováni a oceňováni (McClelland, 1984). I v dospělosti pak potřebují od druhých slyšet, že jsou dobří. Pokud je partneri dlouhodobě ve vztahu neoceňují, může to pro ně být frustrující a důvodem mnoha hádek.

Plháková (2003, s.373-374) shrnuje, že lidé, kteří touží po vysokém úspěchu se nejspíš v dětství ztotožňovali se svými rodiči a jejich požadavky. Tyto požadavky si během svého vývoje zvnitřnili, a tak v dospělosti soutěží „se svými vnitřními standardy excelentní výkonnosti, které určují, kdy podali subjektivně vynikající výkon, a kdy nikoliv. To vede k vnitřnímu uspokojení z vlastní kompetence, případně ke zklamání z vlastní neschopnosti.“

Když někdo o něco usiluje, tak si většinou automaticky myslíme, že to dělá kvůli dosažení onoho cíle. Ale pokaždé, když se soustředíme na výkon, je zde také možnost, že selžeme. Dalo by se říct, že motiv výkonu se buď k něčemu přibližuje nebo naopak oddaluje. Plno jedinců je výkonově motivováno jenom kvůli tomu, že se bojí selhání. Protože se bojí selhání, snaží se vyhnout neúspěchu, a to mohou dělat buď tak, že nedělají raději vůbec nic nebo se snaží udělat vše pro to, aby uspěli (jejich motiv ale není být úspěšný, ale nebýt neúspěšný) (Plháková, 2003, podle Carver a Scheier, 2000, s. 101).

Strachem ze selhání většinou trpí lidé, kteří nebyli v dětství podporováni a kteří byli trestáni za své nezdary. Vysoký tlak vyvíjený rodiči mohou děti vnímat jako sníženou pozitivní motivaci k výkonu a místo toho se u nich vytváří strach z neúspěchu. Milující rodinné prostředí přirozeně rozvíjí pozitivní potřebu být úspěšný. Naopak za agresivitou, strachu ze samoty a neúspěchu, mohou stát nehezké zážitky z dětství (Plháková, 2003).

Potřeba vyhnout se úspěchu pramení z obav ze zatížení, odpovědnosti a odmítnutí druhými. Tyto obavy lze například demonstrovat na tom, že někdo, kdo vyniká v matematice, svůj talent raději nesdílí se svou třídou, protože má strach z odmítnutí a z možného posměchu (Plháková, 2003).

Stuchlíková (2010) popisuje studie Hornerové (1972), která studií s americkými vysokoškolačkami a vysokoškoly přišla na to, že vysokoškolačky daleko častěji pociťují strach z úspěchu. Tato studie odstartovala diskusi ohledně genderových rolí a pojetí úspěchu

a neúspěchu u žen a mužů. Postupně se přišlo na to, že ženy dosahují vyšších výsledků v testech s nadějí na úspěch, zatímco muži mají vyšší výsledky v asertivní kompetenci.

V jiných studiích přišli na to, že obava žen z úspěchu souvisí s konfliktem a že strach z úspěchu pocítují ženy pouze v situacích, kde se veřejně střetávají s muži. Hornerová (1972), zastávala názor, že ženy se skrz sociální tlak učí tvářit se, že nejsou výkonné. Následně se u nich prý vytváří strach z úspěchu, kvůli kterému nepodávají dobré výkony, protože dobré výkony by mohly narušovat jejich partnerský život a tím pádem by nebyla uspokojena jejich potřeba afiliace (Plháková, 2003). To se jistě určitým způsobem odráží i do partnerských hádek.

Je nutno říct, že Hornerová (1972), tento výzkum prováděla v 60. letech 20. století, kdy byly genderové role vnímané trochu jinak než dnes. Kulturní vnímání žen a mužů se za posledních pár let nesmírně změnilo. Psychologové se v dnešní době domnívají, že ženy již netrpí strachem z neúspěchu, tak jako dříve.

## 5. Sebedeterminační teorie

V návaznosti na předchozí kapitoly bude v této kapitole vysvětleno, co je to sebedeterminační teorie. Stuchlíková (2010) tvrdí, že je sebedeterminační teorie protiváhou problematiky implicitních motivů. Některé studie dokonce vyzdvihují podobnosti mezi implicitními motivy a sebedeterminační teorií.

Jeden z hlavních zdrojů moderní psychologie motivace je sebedeterminační teorie. Ryan a Deci (2017) v úvodu své knihy popisují sebedeterminační teorii, jako empiricky založenou teorii sledující lidské chování a vývoj osobnosti. Tato teorie se zabývá tím, jak faktory, které ovlivňuje sociální kontext, podporují nebo brání jedincům, aby byla uspokojena jejich základní psychologická potřeba kompetence, autonomie a sounáležitosti.

V rámci této teorie se potřeby definují jako živiny naší duše, které jsou nezbytné pro růst a rozvoj jedince (Ryan, 1995). Člověk těchto potřeb nabývá jak vědomě, tak i nevědomě. Naplnění těchto tří základních lidských potřeb (kompetence, autonomie a sounáležitosti) vede k tomu, že se jedinec cítí motivovaný a spokojený, naopak nedostatek těchto potřeb vede ke špatnému rozvoji, pasivitě a celkové nespokojenosti (Deci, Olafsen a Ryan, 2017).

Kompetence znamená, že člověk dokáže jednat efektivně v probíhajících interakcích v sociálním prostředí a pociťuje prožitek, když své schopnosti může takto uplatňovat. Potřeba kompetence ho vede k hledání výzev, které jsou adekvátní jeho schopnostem a zároveň ho vede k udržování a posilování těchto dovedností. Kompetence není schopnost nebo dovednost, je to spíše pocit důvěry ve své schopnosti a efektivnost jednat. Sounáležitost se týká tendence být s druhými a navazovat s nimi vztahy, pečovat o ně a cítit, že někam patřím. A potřeba autonomie znamená, že se vnímáme jako zdroj vlastního chování. Když jsou jednotlivci autonomní, prožívají své chování jako vyjádření sebe sama, i přestože jsou třeba ovlivňováni vnějšími zdroji. Tato teorie říká, že čím více jsou tyto tři základní potřeby naplněny, tím více je člověk vnitřně motivován a nepotřebuje už tak vnější motivaci, např. vysoký plat (Ryan a Deci, 2002).

Teorie je zaměřená na sociální podmínky, které usnadňují nebo znemožňují prosperitu člověka a zkoumá biologické, sociální a kulturní předpoklady, které buď zvyšují nebo snižují vnitřní předpoklady celkového zdraví a duševního rozvoje. Výzkum sebedeterminační teorie tak kriticky zkoumá faktory individuálního rozvoje a sociálního kontextu, které podněcují vitalitu, motivaci, sociální integraci a duševní pohodu (well-being) a na druhé straně také ty, které přispívají k vyčernění, depresi, antisociálnímu chování a celkové nespokojenosti (Ryan a Deci, 2017).

Sebedeterminační teorie je syntézou tzv. 4 malých teorií (teorie organismické integrace, teorie kauzální orientace, teorie kognitivních zhodnocení, teorie základních potřeb) (Stuchlíková, 2012). Teorie kognitivních zhodnocení se zabývá tím, jaký má vliv sociální kontext na vnitřní motivaci. „Vnitřní motivace je chápána jako ta, která není instrumentálně zaměřena, vyvěrá z uspokojení, které přináší činnost sama. Vnější motivace je pak ta, která je zaměřena na výsledky činnosti“ (Stuchlíková, 2012, str. 161). Některé experimenty ukázaly, že vnější motivace může za určitých podmínek snižovat tu vnitřní. „Podle teorie kognitivních zhodnocení jsou potřeby autonomie, kompetence a vztahovosti zakomponovány do vnitřní motivace, a tak vnější zásahy – např. odměna nebo pozitivní zpětná vazba, uvalení konečného termínu – ovlivňují vnitřní motivaci do té míry a takovým způsobem, nakolik napomáhají, resp. brání uspokojování těchto základních potřeb“ (Stuchlíková, 2012, s. 161) Teorie organismické integrace se „zabývá možnostmi seberegulace činností, které jedinec dělá nikoli pro potěšení, ale kvůli sociálním požadavkům. Věnuje se tedy procesu zvnitřňování. Předpokládá kontinuum od vnější regulace k vnitřní. (Stuchlíková, 2012, s. 162). Teorie kauzální orientace obsahuje individuální rozdíly v motivačním zaměření, které se projevují vůči sociálnímu prostředí (Stuchlíková, 2012) Teorie základních potřeb zkoumá, jak potřeba kompetence, autonomie a sounáležitosti vede k duševní pohodě jedince, zatímco jejich nedostatek ovlivňuje jedince negativně (Stuchlíková, 2012).

Schüler a kol. (2013) poukázali na podstatné koncepční podobnosti mezi implicitními motivy a třemi základními potřebami sebedeterminační teorie. Silná je podobnost mezi implicitním motivem úspěchu a potřebou kompetence (obojí souvisí s pozitivním hodnocením úspěchu). Motiv afiliace se podobá potřebě sounáležitosti (obojí souvisí s pozitivní zkušeností sociálních vztahů). A také motiv moci má něco společného s potřebou autonomie, ačkoliv to je poměrně nejednoznačné. Implicitní motiv moci i potřeba autonomie souvisí s myšlenkou kontroly, ale motiv moci je spojen s kontrolou nad ostatními, zatímco potřeba autonomie znamená kontrolu nad sebou (Heckhausen a Heckhausen, 2018).

Ve studii „Implicit motives and basic psychological needs“ vydané v roce 2017 se autoři zabývali tím, jaké podobnosti a rozdílnosti mezi sebou sebedeterminační teorie a teorie implicitních a explicitních motivů mají. Došli k závěru, že v hlavních předpokladech obou přístupů existuje vysoká shoda (Schuler, Bauman, Chasiotis, Bender, Baum, 2017).

Podobně jako implicitní motivy může mít i potřeba autonomie, kompetence a sounáležitosti vliv na partnerské hádky. Zdrojem hádek může například být neuspokojená potřeba autonomie. Pro naši dlouhodobou spokojenost je důležité, aby byla tato potřeba

uspokojena. Partnerské hádky mohou například vznikat tím, že jeden z partnerů bude toho druhého do něčeho nutit, což v druhém partnerovi může vytvářet neuspokojení této potřeby, což může vést k tomu, že bude frustrovaný, bude se cítit být tlačěn někam, kam nechce, a to pak může být zdrojem mnoha hádek a celkové osobní nepohody. Jak již bylo výše napsáno, tak potřeba sounáležitosti souvisí podobě jako implicitní motiv afiliace s pozitivní zkušeností v sociálních vztazích. Když bude třeba jeden z partnerů trávit většinu času v práci, může se ten druhý cítit osamělý a jeho potřeba sounáležitosti tedy nemusí být naplněna, což může opět vést k frustraci a řadě rozepří. A potřeba kompetence souvisí podobně jako implicitní motiv moci s pozitivním hodnocením úspěchu. Pro kompetenci je tedy důležitá zpětná vazba, pokud je tato zpětná vazba od partnera dlouhodobě negativní, může to vést k neuspokojení této potřeby, což může být opět příčinou mnoha hádek.

### III. EMPIRICKÁ ČÁST

V teoretické části již bylo popsáno, že implicitní motivy mají vliv na chování a jednání jedince. Tyto zjištění naznačují, že se implicitní motivy mohou projevat i v chování při hádkách s partnerem. Popsání těchto projevů může být přínosným poznatkem z hlediska nalezení hlubšího důvodu proč se spolu partneři hádají. Také to může být vhodný nástroj pro vlastní sebereflexi a zamyšlení se nad svým chováním a prožíváním při hádkách s partnerem.

Cílem tohoto výzkumu je zjistit, jak se implicitní motivy mohou projevat v tématech partnerských hádek a pomocí toho přijít na „skutečné“ důvody hádek mezi partnery perspektivou implicitních motiv. Z tohoto důvodu je nutné porozumět tomu, o čem a proč se spolu partneři hádají a následně v těchto výpovědích najít implicitní motivy a témata hádek, ve kterých se tyto motivy mohou projevat.

#### 6. Metoda

S ohledem na povahu výzkumné otázky byla zvolena kvalitativní strategie. Pro sběr dat byla zvolena technika individuálního polostrukturovaného rozhovoru. Scénář rozhovoru jsem měla předem připravený, tvořil základní kostru pro vedení rozhovorů a byl vytvořen tak, abych se o partnerských hádkách vzhledem k mému výzkumnému problému mohla dozvědět co nejvíce informací, které byly nezbytné pro analýzu dat.

##### 6.1. Struktura rozhovoru a procedura

Všem respondentům bylo vysvětleno, že je jejich účast ve výzkumu zcela dobrovolná a že kdykoliv během výzkumu mohou svou účast ukončit. Také jsem participantům řekla, že pokud nebudou chtít z jakýkoliv důvodů odpovídat na některou z mých otázek, mohou ji přeskočit. Poté jsem je nechala vyplnit informovaný souhlas. Následně jsem s nimi provedla rozhovor. Každý rozhovor jsem začala tím, zda souhlasí s nahráváním, přestože jsem od participantů měla informovaný souhlas. A následně se participantů ptala na připravené otázky (scénář rozhovoru viz. příloha č.2). Rozhovor byl ukončen poděkováním za poskytnutí tak intimních informací.

Otázky byly zvolené tak, abych mohla co nejplastičtěji pochopit téma a průběh hádek daného participanta s jeho partnerem. Cílem těchto otázek bylo dosáhnout takového porozumění, abych se cítila v podstatě tak, jako bych u hádky byla přítomná i já. Otázky

jsem v některých rozhovorech nepokládala všechny, protože mi na ně už participanti odpověděli skrz jiné otázky nebo jsem se naopak doptávala na otázky další, které byly k pochopení popisovaných situací důležité. Pořadí otázek jsem upravovala na základě probíhajících rozhovorů.

Všem participantům jsem poskytla kontakt na vedoucí mé bakalářské práce doc. PhDr. Bc. Ivu Poláčkovou Šolcovou, Ph.D., protože jsem v participantech mohla otevřít nepříjemné či dokonce traumatické vzpomínky vzhledem k výzkumnému problému bakalářské práce. Naštěstí této odborné pomoci nebylo v žádném z případů potřeba.

Informovaný souhlas, který jsem dala participantům po představení výzkumu vyplnit obsahoval: čeho se výzkum týká; kdo a proč výzkum dělá; informaci o zvukovém záznamu rozhovoru; jak dlouho, k čemu a jakým způsobem budou data uchovávaná; možnost odstoupení z výzkumu; informaci o zpracování osobních a citlivých dat; nařízení GDPR a možná rizika výzkumu.

Pro výzkum jsem se vždy snažila najít klidné a tiché prostředí, kde bylo možno zajistit podmínky potřebné k provedení výzkumu. Většina setkání byla uskutečněna v kavárnách, několik u participantů doma a pár také online přes aplikaci Zoom. Kavárna se mi ve dvou případech neosvědčila jako vhodná volba místa realizace výzkumu. V kavárně byl totiž takový hluk, že nebylo možné z nahrávky vytáhnout téměř nic. Z tohoto důvodu nebyly dva realizované rozhovory vůbec použitelné.

Realizaci výzkumu také ovlivnila pandemie koronaviru. Data jsem začala sbírat na začátku září 2020 v okolí řad mých kamarádů, kteří mi poté pomocí techniky nabalování domluvily další setkání, která ovšem kvůli vládním nařízením nemohla být uskutečněna. Vyčkávala jsem, zda nebudou tyto opatření rozvolněny a v konečném důsledku jsem o 3 rozhovory s participanty přišla, protože za tu dobu ztratili zájem na mém výzkumu spolupracovat a s dalšími 3 jsem poté výzkum provedla online přes aplikaci Zoom. Domnívám se, že skutečnost, že byly tyto tři rozhovory provedeny online nenarušilo nijak jejich obsah.



## 6.2. Výzkumný vzorek

Pro daný výzkum jsem zvolila kriteriální výběr vzorku, vzorek byl tvořen metodou snowball a rovněž rekrutován pomocí sociálních sítí. Hledala jsem zadané participanty, kteří spolu alespoň 6 měsíců chodili a zároveň spolu 2 měsíce bydleli, bylo jim mezi 20-30 lety a byli bezdětní.

Podle Matějkové (2007) lze partnerství probíhající déle než 6 měsíců označit za dlouhodobé. Je to dost dlouhá doba na to, aby mezi partnery začaly vznikat první konflikty. Dobu soužití 2 měsíců jsem zvolila, protože jsem se domnívám, že je to dost dlouhá doba na to, aby se partneři při svém každodenním fungování poznali a odkryli tak před sebou věci, kvůli kterým mezi nimi mohou vznikat rozepře.

Věkové rozhraní 20-30 let jsem zvolila, protože se přikláním k teorii, že se implicitní motivace věkem mění (Dezinger, Brandstätter, 2018). Lidé také v každém období svého vývoje prochází jinými životními událostmi. Také jsou pro každé období vývoje typické určité události, které se dějí v životě jedince, a proto jsem předpokládala, že bude vhodné zvolit podobný věk participantů, aby se mi v jejich rozhovorech projevovaly podobné životní zkušenosti. Z tohoto důvodu jsem také hledala pouze bezdětné participanty.

Jako první jsem oslovila participanty z řad mých kamarádů. Následně jsem participanty hledala pomocí sociálních sítí – Instagramu a Facebooku, kde jsem krátce popsala, jaký výzkum dělám s následnou prosbou účasti, pokud daná kritéria splňují. Několik participantů bylo také vybráno technikou nabalování.

Celkem jsem rozhovory provedla se 17 participanty, z toho bylo ale pouze 12 rozhovorů použito pro účely této práce. Konečný vzorek se skládal z 6 žen a 6 mužů.

Tabulka 1. Výzkumný vzorek

Jméno *	Věk	Doba ve vztahu
Karolína	22 let	4 roky
Matěj	23 let	2 roky
Klára	23 let	3 roky
Daniel	23 let	1 rok
Laura	23 let	3 roky
Kamil	26 let	9 let
Anna	23 let	3 roky
Šimon	22 let	2 roky
Míša	23 let	3 roky
Matouš	23 let	2 roky
Tereza	23 let	1 rok
Tomáš	23 let	2 roky

\*jména participantů byla pozměněna

### 6.3. Analýza dat

K analyzování dat bylo potřebné, aby byla data zobrazená v přehledné podobě, aby se tato data následně dobře zpracovávala. První krok, který jsem po sesbírání dat dělala byla doslovná transkripce rozhovorů. Rozhovory jsem přepisovala postupně a snažila si všimnout vlastních chyb, které jsem při rozhovorech dělala a snažila jsem se vedení rozhovorů co nejvíce zlepšovat. Důležitým poznatkem a také chybou v prvních třech rozhovorech bylo to, že jsem se participantů na věci málo doptávala a používala jsem málo otázku „proč“ („proč si tohle myslíš?“ nebo „proč se tak cítíš?“). Nebyla jsem spokojena s jejich obsahem a v konečném důsledku nebyla tato data pro účely této práce vůbec relevantní. Tyto rozhovory jsem označila jako pilotní a do konečné analýzy je vůbec nepoužila.

Pro analýzu dat jsem použila tematickou analýzu a zároveň jsem data kódovala dle manuálu OMT do jednotlivých motivů (implicitní motiv moci, afiliace a výkonu). U každého motivu jsem následně zaznamenávala témata, kterých se tyto motivy týkají.

V rozhovorech jsem kódovala implicitní motivy. Použila jsem pro to metodu kódování OMT. Jak jsem již psala v teoretické části této práce, tato metoda je sestavena, tak, že se u každého motivu objevují 4 strategie, které představují složku naděje v motivech a 1 strategie, která zobrazuje vyhýbání se motivu. Těchto strategií jsem si vůbec nevšimla a

kódovala jsem pouze samotné motivy. Ačkoliv je tato metoda vymyšlená přímo na kódování projektivních testů, dá se toto kódování použít i na texty nebo mluvené projevy. Ke kódování jsem použila tabulku z knihy „Motivation and Action“, o které se zmiňuji v teoretické části této práce a která je také v příloze této práce. Také jsem vycházela z vlastních poznámek a zkušeností, protože jsou se s touto metodou kódování setkala již na semináři „Implicit Motivation and Development across cultures“, který vedl Athanasios Chasiotis a byl pořádaný doc. PhDr. Ivou Poláčkovou Šolcovou, Ph.D. na Fakultě humanitních studií Univerzity Karlovy.

Na příkladu citace z rozhovoru zde uvedu, jak jsem při kódování postupovala. Jeden z participantů ve své výpovědi řekl:

*„Ale já jsem byl sám doma a hrozně se mi stejskalo, takže já jsem vždycky jakože ty mi neodepisuješ a tohle.“*

Implicitní motiv, který se v této výpovědi skrývá je motiv afiliace (nAff). Téma, ve kterém se implicitní motiv afiliace v hádce projevuje, je neodepisování. Implicitní motiv afiliace jsem zde rozkódovala podle emoce (cítit se) být sám a hrozně se mi stýskalo. Pro kódování implicitních motivů jsou emoce klíčové, podle nich se samotné motivy určují.

Pro kódování implicitního motivu afiliace jsou typické činnosti a emoce jako: mám ho ráda, proto s ním chci trávit čas; společně si rozumíme a mám z toho radost; cítím se sám; cítím se opuštěný; jsem smutný, protože nejsem pochopen druhým; bojím se, protože mě chce opustit; být ve skupině mi dává pocit bezpečí atd. Pro kódování implicitního motivu výkonu jsou typické činnosti a emoce jako: dělat něco se zájmem a učit se něco nového; soustředit se na něco; být pyšná a hrdý na něco, co jsem dokázal; dělat něco dobře; vyřešit nějaký úkol; snažit se být lepší nejlepší; nedělat chyby; cítit se ve stresu/bezradně z možného neúspěchu atd. A pro kódování implicitního motivu moci jsou typické činnosti a emoce jako: pomáhat a chránit ostatní; poučovat ostatní; přesvědčovat ostatní; snažit se být středem pozornosti; mít postavení a vliv; strach z používání moci; cítit bezmocnost atd.

Rozhovory jsem opakovaně pročítala. Už při prvním pročítání jsem se snažila v datech kódovat implicitní motivy a přepisovat poznámky, které mi byly užitečné pro konečnou interpretaci dat. Všechny rozhovory jsem četla několikrát až do doby, kdy jsem si v nich přestala všimnout nových poznatků.

## 7. Výsledky

V následující části budou představené výsledky výzkumu, které byly v rámci této bakalářské práce realizovány. Kapitoly jsou tvořeny v návaznosti na teoretickou část této práce. Nejprve se budu zabývat tím, jak se projevuje implicitní motiv moci v partnerských hádkách. Poté, jak se v partnerských hádkách projevuje implicitní motiv afiliace a následně implicitní motiv výkonu.

### 7.1. Implicitní motiv moci v tématech partnerských hádek

V teoretické části této práce jsem uvedla definici Stuchlíkové (2010), podle které je implicitní motiv moci nejkomplexnější, protože může zahrnovat řadu motivů, které jsou realizovatelné v situacích, kdy se snažíme ovlivňovat druhé nebo cítit vlastní sílu.

V provedených rozhovorech se implicitní motiv moci projevoval v mnoha podobách a poměrně často. Z tohoto důvodu jsem se rozhodla tuto kapitolu ještě dále rozčlenit podle toho, v jaké formě se implicitní motiv moci projevoval.

#### 7.1.1. Pozornost jako projev implicitního motivu moci

Podle metody kódování OMT testů se implicitní motiv moci projevuje touhou být středem pozornosti. Například téma hádky Anny se týká toho, že její partner chodí na pivo, ale ve skutečnosti kódování naznačuje, že Anna touží po pozornosti. Když jsem vyzvala Annu v rozhovoru, aby mi odpověděla na otázku, proč se s partnerem hádá, odpověděla následovně:

*„Bud’ je to, protože se nudím a přijde mi, že bychom se měli pohádat anebo dřív jsme se hádali kvůli pozornosti, protože on prostě dával pozornost komukoliv jenom ne mně.“*

Anna poté na otázku, kvůli čemu se s partnerem hádá, odpověděla:

*„...když už se hádáme kvůli velkým věcem, tak je to třeba kvůli tomu, že on jde na pivo s kamarádem, i když slíbil, že bude semnou.“*

Tento stejný motiv jsem našla například i ve výpovědi Daniela, který mi na otázku, o čem se s partnerkou hádá odpověděl:

*„Třeba to, že ji mi vyčítáno, že jsem na mobilu.“*

Když jsem se ho doptávala, proč se hádají zrovna o tomto, řekl mi:

*„Protože si myslí, že se jí jako nevěnuji. Ale já jsem s ní třeba dva celý dny a ona vyloženě tu pozornost vyžaduje, ona pořád potřebuje, abych dělal něco s ní, abychom se o něčem bavili. Si nemůžu skoro ani sám lehnout a číst si něco. Takže jakoby vím, že ten problém je v tom, že jí nevěnuji dost pozornosti.“*

Z toho je patrné, že se Daniel se svou partnerkou hádá kvůli tomu, že je na mobilu. Kódování ale naznačuje, že partnerce nejde o to, že je na mobilu, ale že jí nevěnuje pozornost. Tématem hádky je mobilní telefon, ale kódování ukazuje, že důvodem hádky je nedostatek pozornosti, který se zde objevuje jako implicitní motiv moci. Je to velmi podobný scénář jako u Anny. Anna se s partnerem hádá kvůli tomu, že jde na pivo, i když slíbil, že bude s ní. Je zde poměrně těžké rozlišit, zda jde o implicitní motiv afiliace nebo implicitní motiv moci, ale z hlediska toho, že zde nezaznělo, že by se partner cítil sám, ale že potřebuje pozornost, rozhodla jsem se tyto výpovědi kódovat pomocí implicitního motivu moci. Podobně mi na otázku odpověděl Šimon, když jsem se ho ptala, proč si myslí, že se s ním jeho partnerka hádá:

*„Hádá se semnou, když jí nedávám pozornost, když jí vlastně nezačleňuji do svých plánů. Když jí jako obcházím ve svých plánech.“*

Ve všech uvedených příkladech participanti vyjádřili to, že se se svými partnery hádají, když má jeden z nich pocit, že mu není věnována dostatečná pozornost. Zajímavé na tomto zjištění je to, že nedostatek pozornosti se objevuje ve výpovědi Anny, která přiznává, že se hádá, aby získala pozornost od svého partnera, tak také ve výpovědi Daniela a Šimona, kteří říkají, že jejich problém hádek leží v tom, že si jejich partnerky myslí, že jim nevěnují dostatek své pozornosti. Pozoruhodné na tomto zjištění je to, že pozornost je dle výpovědi participantů vyžadována pouze ze stran žen nikoli mužů.

Přestože se partneři hádají o pivo nebo telefonu, podle kódování jde o pozornost, která se v hádkách může projevat jako implicitní motiv moci. Dle Heckhausena a Heckhausena (2018) jsou situace, ve kterých lidé s převažujícím implicitním motivem moci nemohou ovlivňovat druhé nebo dokonce situace, ve kterých jsou pod vlivem ostatních,

extrémně nepříjemné. Z výzkumu, který jsem provedla není jasné, zda má Anna, Danielova a Šimonova partnerka převažující implicitní motiv moci. I přesto se zde ale implicitní motiv moci projevuje. To že Anna, Danielova a Šimonova partnerka vyžadují pozornost, může být způsobeno tím, že nemají kontrolu nad situací. Anny přítel jde raději na pivo a ona s tím nemůže nic udělat. Daniel je na telefonu a jeho přítelkyně s tím taky nemůže nic udělat. Šimonova partnerka se cítí nezačleněná do plánů svého přítele a také s tím nemůže nic dělat. Domnívám se, že touha po pozornosti zde může působit jako snaha o zamezení tohoto nepříjemného pocitu a také jako pokus, jak mít situaci pod kontrolou.

Implicitní motiv moci jakožto touha po pozornosti se může projevovat v partnerských hádkách týkajících se mobilních telefonů, piva nebo plánů partnera v jeho volném čase.

#### 7.1.2. Rady ostatním jako projev implicitního motivu moci

Stoeckartova (2018) definice říká, že se implicitní motiv moci v chování projevuje touhou ovlivňovat a řídit jiné jedince. Podle metody OMT tesů lze implicitní motiv moci kódovat podle situací, kde se snaží někdo někoho ovlivňovat (vést), tím může být například myšleno vysvětlování nebo poskytování pomoci.

Ve výpovědích participantů jsem si všimla, že důvodem hádky může být to, že se jeden z partnerů snaží toho druhého nějakým způsobem poučit, ukázat mu, že to může dělat lépe, poradit mu a vysvětlit. Karel například na otázku, o čem se s partnerkou hádá uvedl:

*„Třeba no, ona nemá ráda, když jí kecám do věcí. A třeba když vařila, ona nerada vařila, no nerada vaří a když už, tak si to chce udělat sama a po svém. A já to myslím dobře a chci jí to zefektivnit. A když je toho prostě na ní moc a já jí říkal: „A proč to neuděláš takhle?“ A ona prostě zařvala „kurva“. Ale to bylo spíš takové zvolání, že: „už je stopka, kámo, teď už buď zticha a nekecej mi to toho.“*

Kamil se podle popsané situace snažil své partnerce radit, ona o rady ale nestála. Tématem hádky bylo „jak se má vařit“. Ono samotné vaření ale hádku nevyvolalo. Kódování naznačuje, že důvodem hádky je to, že se Kamil snažil své partnerce radit. Rada se zde tedy může v partnerských hádkách objevovat jako

implicitní motiv moci. Kamil ještě uvedl, že se s partnerkou neshodne v otázkách osobního rozvoje:

*„Partnerku frustruje, když jí ukazuji její slabé stránky a ona ví, že to má a nepotřebuje, aby jí to ještě někdo připomínal a já se jí ale furt snažím furt motivovat k tomu, aby na tom pracovala, že jo a jí to frustruje, protože poukazuji na to. Ale od toho tam jsem taky no.“*

Ani zde nemusí jít primárně o otázky osobního rozvoje, ale kódování naznačuje, že důvodem hádky může být to, že se jí Kamil snaží svými radami motivovat, protože se domnívá, že tam od toho je. Zajímavé je, že Kamil ze začátku rozhovoru uvedl:

*„Jako třeba když z venku přijde nějak rozrušený nebo nemá dobrou náladu a teď stačí malinká věc, aby to nastartovalo něco, co se člověk snaží vybit. Ale já jsem ten člověk třeba, že si to nevybiji. Že prostě to nějak zastavím, protože proč bych já ovlivňoval toho druhého tím, že já mám v sobě jakoby nějaký problém.“*

Kamil tedy sám tvrdí, že je schopný se zastavit a neovlivňovat druhého. Přesto se ale v jeho výpovědích ovlivňování druhého projevovalo tím, že se snažil své partnerce radit a v tom se také projevoval implicitní motiv moci. Na příkladu neumytého nádobí uvedl, že má tendenci partnerku popichovat, když nádobí neumyje:

*„Ale mám nutkání jí popíchnout a občas jí vysvětlím, že by bylo dobrý, aby to nádobí po sobě po každý umyla, ale pak se zastavím a řeknu si proč, k ničemu to nepřispěje, je to furt jenom to ego, že se snažím jenom poukazovat na ty věci, ale to je blbost, je to zbytečné. Ale mám k tomu furt ty tendence, i po té době, i když vím, co je správné, tak k tomu ty tendence mám.“*

Z jeho výpovědí je patrné, že se o svém chování snaží přemýšlet. Uvědomuje si, že má tendence druhého popichovat, ale vědomě se snaží druhého neovlivňovat. Přesto se mu to ale i přes jeho sebereflexi ne vždy povede. Implicitní motiv moci se u něj tedy může projevovat tak, že se snaží své partnerce radit a něco jí vysvětlit. Je zajímavé, že se zde může implicitní motiv moci projevovat snahou druhého ovlivnit, i když má jedinec stanovený cíl druhé neovlivňovat.

Implicitní motiv moci se může v hádkách projevovat tím, že jedinec dává ostatním rady, neznamená to ale automaticky i to, že tyto rady budou okolím souhlasně přijímány. V partnerských hádkách může takto projevovaný implicitní motiv moci způsobovat hádky, které se týkají vaření a osobního rozvoje.

### 7.1.3. Mít pravdu jako projev implicitního motivu moci

Plháková (2003) píše, že se implicitní motiv moci projevuje jako touha mít pravdu. V jednom z výzkumů přišli na to, že děti s převažujícím implicitním motivem moci jsou zvláště odhodlané přesvědčit ostatní o svém názoru během diskusí ve třídě (Veroff, 1957). Toto dokazování druhému své pravdy lze vnímat jako snažení se druhého ovlivnit. Když budu stále vycházet z definice od Stoecarta, tedy že se implicitní motiv moci v chování projevuje touhou ovlivňovat a řídit jiné jedince. Lze si v partnerských hádkách všimnout toho, že se partneři často hádají kvůli tomu, aby druhému dokázali svou pravdu. Tereza například na otázku proč se s partnerem hádá, uvedla:

*„Například, když jsme se bavili o homosexuálních manželstvích a potratech a tak, tak tam já se hádám s cílem, abych mu dokázala, že já mám pravdu a že on má špatnej názor v mých očích. To samozřejmě se taky hádám i v rámci té domácnosti, že to je to stejný, abych mu ukázala, že by se měl možná chovat maličko jinak. A většinou... já nevím, prostě se hádáš... já se nehádám kvůli tomu, abych se hádala, protože se mám ráda hádat, nemám ráda tu atmosféru pochopitelně, ale asi, nevím, jak se to říká česky... abych dokázala tu svoji pravdu, kvůli tomu se hádám většinou.“*

Z této výpovědi lze vyčíst, že se Tereza se svým partnerem hádá kvůli otázkám potratů, homosexuálního manželství nebo například ohledně rozdělení prací v domácnosti. V těchto hádkách jí jde o to, aby svého partnera přesvědčila o svém názoru, a tudíž dokázala svoji pravdu. Implicitní motiv moci se zde podle kódování může projevovat jako touha mít pravdu a snahou přesvědčit druhého o svém názoru. Podobně mi na otázku, proč se se svou partnerkou hádá odpověděl Matouš:

*„A poslední dobou si všímám, že když mám na něco nějaký názor a někdo má jinej, tak se s tím úplně jako nedokážu smířit, ale já to nemyslím jako v rovině takový, že jako třeba náboženství nebo nějaký takový věci, ale já to myslím, že*



*prostě na nějakou danou věc mám pohled a jsem jako 100 % přesvědčenej, že takhle to prostě je. A potřebuji mu dokázat, že to je tak, jak říkám. A když někdo mi tvrdí, že to tak není, tak mě to rozčiluje.“*

I v této výpovědi lze nalézt touhu dokázat druhému svou pravdu, tedy možný projevující se implicitní motiv moci. Další z participantů Tomáš například na otázku, co je to hádka, odpověděl:

*„Takže se snažej toho druhýho přesvědčit o tom, že se mýlí a že oni mají pravdu, a to i za cenu vzájemný, vzájemný jako... prostě ublížej tomu vzájemnýho vztahu, ale jejich cílem je tomu druhýmu dát na jevo, že se mýlí a ten důvod pro to je, že ten koncept nebo ta věc je důležitější pro ně než ten vztah.“*

Tomáš tedy na otázku, co je to hádka odpověděl, že je to snaha druhého přesvědčit o tom, že se mýlí. Zde opět kódování ukazuje možný implicitní motiv moci projevující se snahou druhého přesvědčit o své pravdě. Další z participantů, Daniel, dokonce na otázku, o co mu v hádce jde jednoznačně odpověděl:

*„Dokázat pravdu.“*

A na otázku, proč se hádá:

*„Proč se hádám? Protože chci tomu druhýmu člověku vysvětlit, proč se jakoby plete a proč já si myslím, že ten můj nadhled na tu věc je jako ten lepší... No prostě ho přesvědčit o tom, že se jako pletl a no prostě mi jde o to, aby měl lepší názor. Prostě si myslím, že ten můj náhled na tu věc je lepší.“*

Zde se implicitní motiv moci podle kódování opět může projevat jako snaha člověku něco vysvětlit a dokázat mu pravdu.

Implicitní motiv moci se v partnerských hádkách může projevat jako touha dokázat druhému pravdu a tím ho přesvědčit o svém názoru. Tato touha se v hádkách může dotýkat témat jako jsou domácí práce, potraty nebo otázky homosexuálního manželství.

## 7.2. Implicitní motiv afiliace v tématech partnerských hádek

Murray (1938) definoval potřebu afiliace jako potřebu vytvářet vazby s ostatními, bavit se s druhými, vázat se na ně a mít je ve svém životě. Na jedné straně představuje motiv afiliace touhu vyhnout se pocitům osamělosti a na druhé straně odkazuje na potřebu vřelé, emočně naplňující, intimní a vzájemné interakce v sociálních vztazích.

V partnerských hádkách se implicitní motiv afiliace může projevovat potřebou bavit se s druhými nebo touhou vyhnout se pocitům osamělosti. Implicitní motiv afiliace se podle metody kódování OMT dá rozkódovat podle situace, kde zažívají jedinci společnou zábavu nebo kde se třeba někdo cítí závislý, osamocený nebo třeba pocitově vzdálený od druhého. Míša uvedla, že se s partnerem hádá kvůli tomu, že by s ním ráda trávila svůj volný čas:

*„Takže když to chci konkretizovat, tak to bylo třeba, že já bych chtěla mít večer spolu třeba a vařit si nějakou večeři a třeba potom bejt prostě jenom spolu a třeba koukat na film, a tak a pro něj je důležitější mít jako nějaký sociální kontakty, takže pokud je možnost sejít se s kamarádama nebo jít na pivo nebo něco dělat ve větší skupině, tak je to vždycky ta priorita a když se nic jiného neděje, tak jsem tam teda já.“*

Když jsem se jí zeptala, jak tyto hádky s partnerem řeší, uvedla:

*„Tak buď oukej, já ho mám natolik ráda, že to nějak vezmu a půjdu tam s ním a ten večer strávím podle něho, protože ho chci strávit s ním i přes to, že tady ta věc večera není moje, jak bych ho chtěla strávit anebo jsem nešla a zůstala jsem sama doma (...). A protože ho prostě mám ráda, tak to vždycky nějak spolknou.“*

Kódování naznačuje, že se v této výpovědi projevuje implicitní motiv afiliace. Důležité bylo pro Míšu strávit čas s partnerem, protože ho má ráda. A kolikrát to tak udělala, ale i když to tak neudělala, tak to raději „spolkla“. Je zajímavé, že zde v tomto případě může být spouštěčem hádek implicitní motiv afiliace, ale zároveň poté může působit i jako utišující faktor hádek (důvod „spolknutí“ hádky ze strany Míši). Toto zjištění by mohlo podporovat tvrzení, že afiliační motiv souvisí s tendencí vycházet s ostatními a hádat se, pokud možno, co nejméně (Stuchlíková, 2010). Implicitní motiv afiliace se jako utišující faktor hádky projevil i například u Matěje:

*„...v sobotu ráno mě naštve a vím, že je to prkotina, tak i když mi je to nepříjemný a jsem třeba naštvaný, tak se to s ní snažím vyříkat, protože před sebou máme společně víkend a chci si to s ní užít, protože se na to sám jako těším, že budeme spolu.“*

Implicitní motiv afiliace se zde projevuje jako společně strávený víkend a vidina stráveného času s partnerkou, a to je pro Matěje daleko důležitější, než na ní být naštvaný a hádat se s ní. Jako utišující faktor hádky působí implicitní motiv afiliace i u Kláry, která uvádí, že by nejraději na hádku zapomněla a měla se zase se svým partnerem ráda:

*„Já jsem taková, jakože bych to nejradši chtěla hned zapomenout, hodit za hlavu a zase se mít prostě jako rádi a být v pohodě a třeba spolu něco dělat. Takže říkám, že bychom na to asi měli zapomenout a nechat to být, že je to stejně jako hovadina, blbost.“*

Z těchto výpovědí je zajímavé, že se implicitní motiv afiliace v hádkách nemusí projevovat pouze jako spouštěč hádek, ale že spíše může působit jako utišující faktor hádek. Podle Plhákové (2003) se implicitní motiv afiliace projevuje jako snaha sdílet s lidmi prožitky. Tato snaha je zřetelná i z výpovědí participantů a častokrát může působit jako utišující element v hádkách partnerů.

Jak jsem již uvedla výše, implicitní motiv afiliace se může projevovat jako snaha vyhýbat se samotě (Plháková, 2003). Tento projev implicitního motivu je zřetelný i ve výpovědích participantů. Matouš například v rozhovoru řekl, že se s přítelkyní hádal kvůli telefonu, protože mu jeho partnerka neodepisuje:

*„Jo, třeba že ze začátku jsme se hodně hádali, jakože kvůli telefonům. Protože já jsem jako by byl hrozně zabouchlej od začátku a ona třeba, když jela za rodinou, ona je z Opavy, tak vždycky když jela za rodinou (...). Ale já jsem byl sám doma a hrozně se mi stejskalo, takže já jsem vždycky jakože ty mi neodepisuješ a tohle.“*

Tématem hádky bylo to, že mu jeho partnerka neodepisuje. Kódování naznačuje, že důvodem hádky bylo ale to, že se mu po partnerce stýská a on byl doma sám.

Podle jedné studie jedinci s převažujícím afiliačním motivem iniciují sociální interakce častěji než lidé se slabým motivem afiliace (Boyatzis, 1973; Constantian, 1981; Lansing & Heyns, 1959; McAdams & Constantian, 1983; McClelland, 1986, podle Heckhausen a Heckhausen, 2018). Klára uvedla, že je přátelská a ráda se baví s ostatními:

*„Druhá věc je to, že to s tím, že jsem jako kamarádká hodně a ráda se bavím s ostatními a jako já si nemyslím, že bych byla kamarádštější k chlapům než k ženským. Já to mám jako tak nějak podobně, ale on je prostě žárlivej jako každej chlap asi. Bere to tak jako hrozně osobně vždycky, že třeba když se třeba někdy stalo, že za mnou přišel nějaký chlap někde třeba na mě něco zkoušel nebo tak... (...) ...jsem si to pak od partnera slízla. Takže to bylo takový jako, že mi tak vyčítal i že jsem jako moc přátelská, že si to ti chlapi můžou vyložit jinak.“*

Zde se implicitní motiv afiliace v chování Kláry projevuje „kamarádskostí“, což se nelíbí jejímu partnerovi, protože na Kláru žárlí. Implicitní motiv afiliace se tedy v partnerských hádkách může projevovat touhou bavit se s druhými, což se pak může dotýkat témat partnerských hádek jako je žárlivost.

Afiliční motiv se také může projevovat po hádkách s partnerem touhou po kontaktu. Plháková (2003) píše, že v provedených experimentech přišli na to, že úzkost vede k potřebě afiliace. Klára uvedla, že její přítel po hádce řekl:

*„,,Já prostě potřebuji, že né, aby ty ses mi omluvila a řekla si mi, co jsi udělala špatně, já prostě potřebuji, aby si za mnou přišla, čapla mě a pořádně mě obejmula řekla prostě, že všechno bude dobrý a že mě máš ráda. A to je hrozně zvláštní, on hrozně často opakuje, že chce jako slyšet ode mě, že všechno bude dobrý a že ho mám ráda.“*

Klára také uvedla, že je pro ni důležité cítit od partnera podporu, když prožívá nějaké těžké životní období:

*„Ale paradoxně jsem zjistila, že v těhle fakt vysloveně krizovejch situacích, my se dokážeme semknout a jsme tu jeden pro druhýho a je to jako fakt strašně důležitý, že tam máme tu podporu.“*

Pokud bychom vycházeli z tvrzení, že úzkost vede k potřebě afiliace, dalo by se toto tvrzení podpořit tendencemi partnerů vyhledávat po hádkách společný kontakt. Nebo touhou cítit podporu od partnera v těžkých životních situacích.

Dalším projevem implicitního motivu afiliace může být v partnerských hádkách závislost na partnerovi. Laura uvedla, že se svým partnerem dokonce na chvíli rozešli a důvod toho byl, že s ním partner trávil málo času, protože je velmi ambiciózní a soustředil se na školu a práci. Na otázku, proč s ním chtěla trávit více času odpověděla:

*„Takže jsem na něm nějakým svým způsobem byla i závislá, že jsem neměla vlastně nic jiného, co dělat, než abych jako trávila čas s ním a zároveň mě štvalo, že on to tak nemá a nepotřebuje to tak, a to mě možná k tomu ještě víc táhlo, že mě to tak jako frustrovalo a bylo to takový zacyklený celý.“*

Implicitní motiv afiliace se podle kódování projevuje ve výpovědi jako touha trávit čas s druhými. V jeho negativní podobě se může projevovat i jako závislost na druhém.

Implicitní motiv afiliace se v partnerských hádkách může projevovat jako pocit osamělosti, závislosti nebo touhou s trávit čas partnerem a bavit se s přáteli. To se může dotýkat témat partnerských hádek týkajících se telefonu (neodepisování), společně stráveného času a žárlivosti. Velice zajímavé je, že se implicitní motiv afiliace nemusí projevovat jako spouštěč hádky, ale podle kódování může působit i jako utišující faktor hádky.

### 7.3. Implicitní motiv výkonu v tématech partnerských hádek

Murray potřebu výkonu definuje jako potřebu být znamenitý. Existuje několik motivů, které řídí jedincovo chování ve výkonových činnostech. Patří sem například potřeba dosažení úspěšného výkonu a vyhýbání se neúspěchu (Plháková, 2003).

Podle metody kódování OMT testů se implicitní motiv výkonu objevuje v situacích, kdy je jedinec soustředěný na určitou činnost, usiluje o úspěch, snaží se vyvarovat chybám, snaží být lepší než ostatní nebo se cítí bezradný v nějaké situaci. V analýze provedených rozhovorů se implicitní motiv výkonu projevoval velmi zřídka. I přesto se ale párkrát objevil. Laura například na otázku, o čem se s přítelem hádá odpověděla:

*„Tyjo, ted' vůbec nevím. Jak jsme prostě ted' doma furt spolu, tak občas prostě se hádáme jenom kvůli tomu, kdo třeba vynese koš nebo uvaří. Ale jakože většinou to ted' nejsou žádný závažný témata.“*

Když jsem se jí zeptala, zda by mi mohla popsat, proč se s přítelem kvůli koši hádají, odpověděla:

*„Jo, třeba co jako mi vadí, když třeba přítel říká, že dělá víc věcí než já, tak to mě jako dokáže vytočit. To je možná největší důvod veškerých hádek.“*

A když jsem se jí zeptala, zda by byla schopná mi popsat, proč jí to vadí, odpověděla:

*„Protože jako nechci, aby o mně kdokoliv říkal, že dělám něco málo. Nebo mi to prostě vadí, když lidi mě neberou, tak že dokážu dělat věci stejně. Jakože možná i nějaký úspěch je za tím nebo ambicióznost. Nebo cokoliv takovýho.“*

V této výpovědi se projevuje jak implicitní motiv výkonu, tak i explicitní motiv úspěchu. Explicitní motivy představují součást sebepojetí jedince a cíle, ke kterým směřuje. Jsou vědomé a jsou založeny na kognitivních procesech (Schuler, Bauman, Chasiotis, Bender, Baum, 2017). Implicitní a explicitní motiv je zde shodný. Lauřin explicitní motiv je v této výpovědi úspěch a ten odpovídá i implicitnímu motivu, který se zde objevuje ve výpovědi, že jí vadí, když ji lidi neberou, tak že dokáže dělat věci stejně. Protože se snaží být úspěšná a vadí jí, když ji lidi neberou, tak že dokáže dělat věci stejně, dotýká se jí, když

jí její partner říká, že toho dělá víc než ona a tím ji v podstatě neuznává. Takto projevovaný implicitní motiv výkonu se může dotýkat témat hádek jako je vaření nebo to, kdo vynesou odpadkový koš. Laura dále uvedla, že tento důvod je možná největší důvod veškerých jejích hádek s partnerem. Jako další témata hádek Laura uvedla:

*„No, tak třeba občas, když se bavíme o škole nebo o práci. Tak já teď nemám tolik práce nebo nedělám jako žádnou náročnou práci zatím, protože dělám ty dvě školy. A můj přítel už pracuje na full time a teď k tomu ještě si dodělával svoji školu, takže jako občas prostě jsou ty hádky kvůli tomu, že on toho má jako víc, což mě jako vytáčí, protože nechci, aby to tak říkal, protože toho mám sama hodně.“*

Hádky se zde podle kódování týkají stejného důvodu jako v předchozí výpovědi. Jenom téma hádky je zde jiné. Implicitní motiv výkonu se tedy v tématech partnerských hádkách může projevovat jako nesouhlas s tím, že daný jedinec něco nedělá nebo toho dělá málo. Témata hádek se pak mohou týkat vaření, uklízení, školy nebo práce.

Implicitní motiv výkonu může být také zdrojem hádek v případě, kdy si jeden z partnerů myslí, že dělá věci líp. Šimon na otázku, o čem se hádá se svou partnerkou odpověděl:

*„Přítelkyně vaří večeri a je bordel po celý kuchyni a já at' si uvědomuji, že je hodná, že vaří večeri, tak mi to prostě nedá a řeknu jí, jestli by si to mohla příště trochu uklidit dopředu, aby se tam dala fungovat nebo že to vaří blbě, protože si občas myslím, že dělám všechno nejlíp.“*

Šimon se tedy se svou partnerkou hádá kvůli vaření, protože se domnívá, že dělá věci líp. Na otázku, proč se se svou partnerkou hádá odpovídá:

*„To jí je taky nepříjemný, když jí do všeho kecám, protože si myslím, že dělám všechno líp.“*

Šimon na začátku rozhovoru ještě řekl:

*„Jo, jsem velkej perfekcionista na spoustu takových drobností“*

Tato výpověď značí to, že se snaží dělat věci tak, jak nejlépe dovede. Přestože ve svých výpovědích říká, že partnerce do něčeho „kecá“ a kvůli tomu se s ní poté hádá (to by mohl být implicitní motiv moci), rozhodla jsem se tyto výpovědi kódovat jako implicitní motiv výkonu, protože v jádru celého problému stojí to, že si myslí, že dělá věci lépe. Implicitní motiv výkonu se tedy může dotýkat partnerských hádek ohledně vaření.

Implicitní motiv výkonu se v partnerských hádkách objevuje i jako bezradnost něco druhému vysvětlit. Anna na otázku, proč se se svým přítelem hádá uvedla:

*„No já se hádám, protože v tom návalu těch emocí, tak já jsem často bezradná v tom vysvětlit, co chci nebo dokázat tomu druhému, že ten můj způsob nebo vlastně to, co já očekávám je to, co by mě udělalo nějak spokojenou nebo to, co je to správný.“*

Kódování naznačuje, že se zde bezradnost projevuje jako implicitní motiv výkonu v kontextu nezvládnutí vyřešit danou situaci s partnerem. Z uvedených informací není možné říct, kterých témat partnerských hádek se takto projevovaný implicitní motiv výkonu může týkat. I přes to je ale zajímavé, že se takto implicitní motiv výkonu může v partnerských hádkách projevovat.

Implicitní motiv výkonu se v tématech partnerských hádek může podle kódování projevovat i tak, že se jeden z partnerů na základě hádek s partnerem snaží naučit něco nového a má z toho poté radost. Tomáš mi na otázku, proč se se svou partnerkou hádá, odpověděl:

*„Ono to je jako... my se o tom jako nehádáme, protože... přítelkyni jako vadí, ona si opravdu často stěžuje, že furt pere, jakože já často neuklízím nebo takhle. Ale my se o tom nehádáme, protože já to vím, že to nedělám a já jí dám za pravdu.“*

A na otázku, jak to řeší, odpověděl:

*„Už jsem se to docela i naučil, že někde vidím bordel a jako to uklidím. Ale nedělám to, protože bych to chtěl, ale dělám jako pro ni, nechci, aby byla naštvaná a nechci ji tím trápit. A ona to zvládá tak, že si všímá, že se v tom*



*zlepšuji a ehm, má z toho, tak trochu radost. A já vlastně taky, protože se mi to může někdy hodit.“*

Implicitní motiv výkonu se zde podle kódování projevuje v učení se něčeho nového a radosti z této činnosti. V tomto případě je zajímavé, že implicitní motiv výkonu může působit jako blokuující faktor hádky. Tím, že se Tomáš snaží domácí práce naučit, předchází dalším možným konfliktům týkajících se uklízení.

Implicitní motiv výkonu se v partnerských hádkách může projevovat bezradností vyřešit danou situaci nebo jako nesouhlas s tím, když partner toho druhého dostatečně neoceňuje a myslí si, že dělá věci lépe nebo třeba tím, že se člověk na základě hádek s partnerkou snaží naučit nové věci. Tento motiv se v tématech partnerských hádek může dotýkat témat o úklidu, vaření, škole a práci.

## IV. DISKUZE A ZÁVĚR

V tomto výzkumu jsem se pokusila ukázat, jak se mohou projevovat implicitní motivy v tématech partnerských hádek a na základě toho přijít také na to, co může být „skutečným“ důvodem hádek mezi partnery (perspektivou implicitních motivů). Data pro výzkum byla sestavena na základě 12 polostrukturovaných rozhovorů.

Implicitní motivy jsem kódovala pomocí OMT metody kódování implicitních motivů. Implicitní motivy se v rozhovorech participantů většinou projevovali, když participant mluvil o afektivních zkušenostech v hádkách s partnerem. Toto zjištění souhlasí s definicí implicitních motivů, která tvrdí, že afekt je klíčovým faktorem pro aktivitu a uspokojování implicitních motivů (Conway a Pleydell-Pearce, 2000).

Nejčastěji se ze všech tří motivů v partnerských hádkách projevoval implicitní motiv moci. Z provedeného výzkumu nelze usoudit, zda je toto zjištění ovlivněno výběrem vzorku (věkem participantů, délkou vztahu, samotnými jedinci), kulturou, ve které žijeme nebo obecně tím, že se implicitní motiv moci v partnerských hádkách projevuje nejčastěji. Bylo by nutné provést další výzkumy, aby bylo možné na tyto otázky odpovědět.

Jelikož se tento motiv objevoval v rozhovorech poměrně často, rozdělila jsem ho do tří skupin podle tendence, ve které se projevoval. Tyto tři skupiny jsem pojmenovala: pozornost jako projev implicitního motivu moci, rady ostatním jako projev implicitního motivu moci a mít pravdu jako projev implicitního motivu moci. V každé z těchto skupin šlo podle kódování o to, že se jeden z partnerů snaží toho druhého nějakým způsobem řídit nebo ovlivnit. Toto zjištění podporuje tvrzení, že se implicitní motiv moci v chování jedinců projevuje snažením ovlivňovat a řídit jiné jedince nebo skupiny lidí (Stoeckart, 2008).

Heckhausen a Heckhausen (2018) tvrdí, že se implicitní motiv moci projevuje zažíváním nepříjemných pocitů v situacích, ve kterých nemáme kontrolu nad tím, co se děje a neřídíme je. Domnívám se, že cestou, jak se tyto nepříjemné pocity snažit změnit v příjemné, může být touha po pozornosti. Pozornost jako projev implicitního motivu moci se může dotýkat témat partnerských hádek jako je: trávení času jednoho z partnerů na telefonu, chození na pivo jednoho z partnerů bez toho druhého nebo nezačleňování partnera do svých plánů.

V těchto případech je důležité nezaměňovat implicitní motiv moci s implicitním motivem afiliace. Na první pohled by se totiž mohlo zdát, že to, že jde partner na pivo nebo

tráví čas telefonu v nás může vyvolávat pocit osamělosti. To jistě může, ale z rozhovorů, které jsem provedla, se podle kódování v tématech těchto hádek projevovala touha po pozornosti.

Další způsob, jak se implicitní motiv moci může v hádkách projevovat, jsou rady partnerovi. Tím, že někomu radíme, se ho v podstatě snažíme ovlivnit naším názorem. Důvodem hádky podle kódování tedy může být to, že se jeden z partnerů snaží toho druhého nějakým způsobem poučit, poradit mu nebo něco vysvětlit. Participanti například uváděli, že jejich partneři nemají rádi, když jim do něčeho „kecají“. Implicitní motiv moci se projevoval v tématech hádek týkajících se vaření nebo osobního rozvoje. Jeden z participantů například uvedl, že vařil a jeho partner se mu snažil radit, jak vaření zefektivnit a kvůli tomu se následně pohádali. Ačkoli by se mohlo zdát, že důvodem hádky je vaření, kódování naznačuje, že důvodem hádky je implicitní motiv moci – snaha druhého ovlivnit pomocí rady. Toto zjištění by mohlo podporovat tvrzení autorů, kteří implicitní motiv moci definují jako touhu druhého ovlivňovat (např. Stoeckart).

A poslední způsob, jak se implicitní motiv moci může z provedeného výzkumu v hádkách projevovat, je tendence mít pravdu. Když budeme vycházet pořad ze stejných definic, tedy že se implicitní motiv projevuje touhou ovlivňovat druhé a mít kontrolu nad situací, můžeme říct, že do tohoto chování patří i touha mít pravdu. Plháková (2003) dokonce explicitně uvádí, že znakem implicitního motivu moci je sklon k potřebě mít pravdu. Tendence mít pravdu se v partnerských hádkách objevuje jako stěžejní důvod toho, proč se vůbec partneři hádají. Podle výpovědí participantů to vlastně může být jádro toho, proč se s druhým hádají – dokázat mu, že mají pravdu. Témata hádek, která se k tomuto motivu mohou vázat, se týkají například otázek potratů, homosexuálních manželství nebo domácích prací. Tyto témata nejsou opět podle kódování „skutečným“ důvodem toho, proč se spolu partneři hádají – kódování naznačuje, že důvodem hádky je v těchto případech touha mít pravdu a dokázat druhému, že se mýlí (implicitní motiv moci).

Dalším zkoumaným motivem byl implicitní motiv afiliace, ten je definován jako potřeba vytvářet vazby s ostatními, bavit se s druhými, vázat se na ně a mít je ve svém životě. Na jedné straně představuje motiv afiliace touhu vyhnout se pocitům osamělosti. Na druhé straně odkazuje na potřebu vřelé, emočně naplňující, intimní a vzájemné interakce v sociálních vztazích (Murray, 1938). V souhlasu s touto definicí se v rozhovorech o partnerských hádkách může projevovat i implicitní motiv afiliace. Na jedné straně se může podle výpovědí projevovat jako pocit osamělosti a na druhé jako touha trávit společný čas s partnerem.

V tématech partnerských hádek se projevoval implicitní motiv afiliace projevující se osamělostí například v hádkách týkajících se neodepisování na telefonu. Partneři se hádali kvůli tomu, že jeden tomu druhému neodepisoval, protože byl na návštěvě u rodiny a neměl čas. Ten druhý se kvůli tomu, že mu jeho partner neodepisuje, cítil osamělý. Tématem hádky bylo neodepisování, ale kódování naznačuje, že pocity osamělosti a stýskání po druhém bylo to, proč se partneři hádali.

Jako touha po vzájemné interakci se implicitní motiv afiliace může projevovat v tématech hádek týkající se toho, že jeden z partnerů nemůže s tím druhým trávit čas, protože má plány jiné. U tohoto příkladu je zajímavé, že je to poměrně podobný příklad jako u implicitního motivu moci. V tomto případě ale nebyla podle kódování důvodem hádky touha po pozornosti ale to, že daný participant měl svého partnera rád a z tohoto důvodu s ním chtěl trávit společný čas.

Implicitní motiv afiliace se může v tématech partnerských hádek projevovat i jako závislost na druhém partnerovi. Jedna účastnice výzkumu uvedla, že se s partnerem hádali téměř kvůli všemu, ale s odstupem času jí došlo, že všechny hádky byly způsobeny kvůli tomu, že byla na partnerovi závislá a chtěla s tím trávit více času. Implicitní motiv afiliace projevující se touhou trávit čas s druhými, může nabývat až negativní podoby, a to závislosti na druhém, což je pak může být příčinou mnoha sporů mezi partnery.

Afiliční motiv se v hádkách nemusí projevovat pouze jako spouštěč samotných hádek, ale může se také projevovat jako utišující faktor hádek. Účastníci výzkumu uvedli, že hádku kolikrát raději přejdou nebo dokonce i ustoupí, protože mají svého partnera rádi a je pro ně důležité s ním trávit čas. Toto zjištění může podporovat tvrzení, že afiliční motiv souvisí s tendencí vycházet s ostatními a hádat se, pokud možno co nejméně (Stuchlíková, 2010, z McClelland 1975). Podle Plhákové (2003) se implicitní motiv afiliace projevuje jako snaha sdílet s lidmi prožitky. Tato snaha je zřetelná i z výpovědí participantů a častokrát může působit jako utišující faktor v hádkách partnerů. Důležitější je strávit společný čas s partnerem než se s ním nebavit a hádat se.

Podle jedné studie jedinci s převažujícím afiličním motivem iniciují sociální interakce častěji než lidé se slabým motivem afiliace (Heckhausen a Heckhausen, 2018). Jedna z účastnic výzkumu uvedla, že je přátelská a ráda se baví s ostatními. Tato skutečnost je ovšem zdrojem mnoha hádek s jejím přítelem, protože na ni žárlí. Implicitní motiv afiliace se tedy může projevovat přátelskostí k ostatním, což se pak může dotýkat témat hádek jako je žárlivost.

Schachter (1959) v jednom ze svých experimentů provedených s vysokoškolskými studentkami přišel na to, že v nejasných situacích trávíme rádi čas s druhými a že úzkost vede k potřebě afiliace. Tyto výsledky mohou podporovat má zjištění týkajících se hádek s partnerem. Někteří participantů například uvedli to, že po hádce s partnerem potřebují slyšet, že je ten druhý má rád a že vyhledávají tělesný kontakt partnera. Pro participanty bylo také důležité to, že jejich partner pro ně byl podporou v obdobích, když zažívali těžká životní období. Hádky a životní krize mohou vytvářet pocity úzkosti a celkově to mohou být pro nás dost nejasné situace, které vedou k potřebě afiliace – kontaktu s druhými.

A posledním zkoumaným implicitním motivem byl motiv výkonu, ten se v partnerských hádkách projevoval velmi zřídka. Může to být pravděpodobně způsobeno vzorkem výzkumu (např. složením vzorku – věkem participantů, délkou jejich vztahu) nebo mou (ne)schopností tento motiv kódovat.

Jedním z témat hádek, kde se implicitní motiv výkonu projevoval bylo například vaření. Jeden z partnerů se domníval, že vaří lépe než jeho partnerka. Kódování naznačuje, že důvodem hádky nebylo samotné vaření, ale projevující se implicitní motiv výkonu, tedy to že si jeden z partnerů myslí, že dělá věci lépe než ten druhý. Toto zjištění může podporovat tvrzení Murraye, který potřebu výkonu definuje jako potřebu být znamenitý (Plháková, 2003). Tím, že se snažíme být znamenití, si můžeme myslet, že děláme věci lépe než ostatní.

Implicitní motiv výkonu se v tématech partnerských hádek může projevovat i jako nesouhlas s tím, že toho daný jedinec dělá méně než jeho partner. Konkrétně jde o to, že jedna z účastnic výzkumu uvedla, že jí vadí, když jí lidé neberou tak, že dokáže dělat věci stejně. Dotýká se jí, když jí její partner říká, že toho dělá víc než ona a tím vlastně neoceňuje její činnost. Témata hádek s tímto projevujícím se implicitním motivem výkonu se pak mohou týkat uklízení, školy, práce nebo opět vaření.

Implicitní motiv výkonu se může v partnerských hádkách projevovat i tak, že se jeden z partnerů snaží učit něco nového a má z této činnosti radost. Zde výkonový motiv nestojí v pozici důvodu hádky, ale spíše jako blokující faktor hádky. Jeden z participantů uvedl, že si jeho partnerka často stěžovala, že doma nic nedělá, on se s ní nijak nekonfrontoval. Uznal, že doma nic nedělá a na základě toho se snažil domácí práce naučit a měl z toho radost. Toto zjištění může podporovat tvrzení, že se implicitní motiv projevuje v chování tak, že lidé mají radost ze svých schopností, rádi sobě a okolí ukazují, že jsou dobří (Plháková 2003, z Lahey, 1983, str. 383).

Implicitní motiv výkonu se také v partnerských hádkách může projevovat bezradností vyřešit danou situaci. V tomto případě není známo konkrétní téma hádky, je to spíše opakovaně zažívaný pocit při hádkách obsahující nekonečné množství možných témat.

Výsledky provedeného výzkumu mě přivedly k názoru, že v podstatě nezáleží na tom, o čem se s partnerem hádáme – jestli je to kvůli telefonu, uklízení, či vaření. Skutečný důvod hádky je pro nás vždy tak trochu skrytý. Pokud se na partnerské hádky díváme perspektivou implicitních motivů, jsou to právě projevující se implicitní motivy, které stojí za tím, proč se s partnerem hádáme. Stejně tak se domnívám, že pokud bychom se na partnerské hádky podívali perspektivou sebedeterminační teorie (SDT), tedy potřebou kompetence, autonomie a sounáležitosti, mohly by to být právě tyto tři potřeby, které by stály za tím, proč se partneři hádají. Jelikož jsem se ale ve svém výzkumu věnovala primárně implicitním motivům, tak tuto myšlenku nemám podloženou žádnými daty.

V závěru práce jsem nepoužila žádnou teorii, které by mým zjištěním odporovala nebo je nějakým způsobem vyvracela. Je to z toho důvodu, že se na implicitní motivy koukám jako na možné tendence v chování, které se u každého jedince mohou projevovat jinak. To, že jsem v rámci své práce přišla na to, že se implicitní motiv moci může projevovat v hádkách například touhou po pozornosti, a to se pak může dotýkat témat hádek jako trávení času na telefonu nebo nezačleňování partnera do svých plánů, automaticky neznámá to, že se takto bude daný implicitní motiv projevovat u všech. Je naprosto zřejmé, že pokud by se tohoto výzkumu účastnili jiní participanti, došla bych k jiným výsledkům.

Důležité je si tedy uvědomit, že stejný implicitní motiv se v chování každého z nás může projevovat trochu jiným způsobem, ačkoli jeho hlavní tendence je stejná (např. implicitní motiv moci projevující se touhu někoho ovlivnit, ale způsobů, jak někoho ovlivnit existuje celá řada – např. radou, touhou po pozornosti, pomocí). I ten stejný implicitní motiv se v chování každého z nás může projevovat jinak. Z tohoto důvodu je zajímavé implicitní motivy zkoumat a všimnout si jejich možných vlivů na naše chování.

V celkovém závěru práce lze říct, že se implicitní motivy mohou projevovat v hádkách partnerů jako „skutečné“ důvody toho, proč se spolu partneři hádají a mohou k sobě vázat nekonečné množství možných témat hádek. Tato témata mohou být každý den jiná, „skutečný“ důvod může být ale pořád stejný – nějakým způsobem se projevující implicitní motiv.

## 8. Limity výzkumu

Provedený výzkum byl ovlivněn mnoha limity. Stěžejním limitem byla jistě subjektivita výzkumníka, které se ale v kvalitativním výzkumu nelze vyhnout. Už to, jaké téma si výzkumník zvolí značí o individualitě výzkumníka (Novotná, 2019). A jeho individualita se projevuje v celém výzkumu od sběru až po interpretaci dat.

V tomto výzkumu mohla hrát subjektivita výzkumníka opravdu velkou roli při samotné analýze dat. Výzkumník kódoval implicitní motivy podle OMT metody sám. V praxi je ale běžné, že implicitní motivy kódují alespoň dva výzkumníci, aby byla potvrzena jejich shoda. Použitý výzkum byl realizován pro účely bakalářské práce, a tak neměl výzkumník této práce možnost spolupráce druhého kodéra. Je dost možné, že se mu i přes veškerou snahu najít všechny implicitní motivy v rozhovorech nepodařily všechny najít a že některé z nich mohl kódovat nesprávným způsobem.

Velkým limitem byl také jazyk práce. Metoda kódování OMT je sestavena v anglickém jazyce. Při překladu do češtiny může vzniknout zkreslení těchto termínů. Některé výrazy se poměrně složitě překládají, protože v českém jazyce neexistuje ke všem výrazům jednoznačný termín, který by v rámci překladu znamenal to stejné, co v angličtině. Také překlad českých výrazů do anglického jazyka je ze stejného důvodu v některých případech značně složitý a diskutabilní.

Už to, že výzkumník zvolil OMT metodu měření implicitních motivů je jistě limitem. Je možné, že kdyby výzkumník použil metodu jinou, došel by k jiným závěrům.

V provedené analýze dat se velmi málo vyskytoval implicitní motiv výkonu. Mohlo to být samozřejmě způsobeno nedostatečnou schopností výzkumníka tento implicitní motiv kódovat. Je také ale pravděpodobné, že se u celého vzorku výzkumu projevoval implicitní motiv výkonu velmi málo. Dalším dalším limitem tedy mohl být vzorek výzkumu. Není jisté, zda to bylo způsobeno pouhou náhodou složení vzorku. Nebo například věkovým složením, které bylo u participantů velmi podobné (22-27 let) nebo například dobou trvání vztahu (většinou 2-3 roky). Aby bylo možné na tyto otázky odpovědět, bylo by nutné provést výzkumy další.

Výzkum také mohlo ovlivnit aktuální rozpoložení participantů, výzkumníka a také samotné naladění výzkumníka na aktéry v době realizace rozhovorů. Téma partnerských hádek je tématem poměrně citlivým a při některých rozhovorech samotný výzkumník cítil, jak je obtížné a nepříjemné některým participantům o tomto tématu hovořit. Vzhledem

k choulostivému tématu výzkumu mohlo být i plno skutečností ze stran participantů úmyslně nesděleno nebo trochu poupraveno.



## Použitá literatura

Adler, A. Člověk, jaký je: základy individuální psychologie. Přeložil Zbyněk Vybíral. Praha: Portál, 2018.

Blatný, M., Stuchlíková I. Psychologie osobnosti: hlavní témata, současné přístupy. Praha: Grada, Psyché (Grada), 2010.

Burdick, H. A., & Burnes, A. J. A test of "strain toward symmetry" theories. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57(3), 367–370, 1958.

Deci, L.E., *Intrinsic motivation*, New York: Plenum Press, 1975.

Deci, E. L., Olafsen, A. H., & Ryan, R. M. Self-determination theory in work organizations: The state of a science. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 4, 19–43, 2017.

Denzinger, F., Backes, S., Job, V., Brandstätter, Veronika. Age and gender differences in implicit motives. *Journal of Research in Personality*, 2016.

Denzinger, F., Brandstätter, V., *Stability of and Changes in Implicit Motives. A Narrative Review of Empirical Studies*, 2018.

Conway, M.A., Pleydell-Pearce, C.W., *The Construction of Autobiographical Memories in the Self-Memory System*, *Psychological Review*, 107(2), 261–288, 2000.

Doležalová, I. *Charakteristiky osobnosti a copingové strategie u adolescentů*. Brno. Diplomová práce. Masarykova univerzita fakulta sociálních studií katedra psychologie, 2010.

Heckhausen J., Heckhausen H., *Motivation and Action*, Third Edition, Springer, 2018.

Hofer, J., Busch, H. Satisfying One's Needs for Competence and Relatedness: Consequent Domain-Specific Well-Being Depends on Strength of Implicit Motives, Personality and Social Psychology Bulletin 37(9):1147-58, 2011.

Hunt, M. M., *Dějiny psychologie*. Vydání čtvrté. Přeložil Renáta MLÍKOVSKÁ, přeložil Ivo MÜLLER. Praha: Portál, 2015.

Chasiotis A, Measuring Implicit Motives, Tilburg University, 2015.

Johnson, S. M., Attachment theory in practice: emotionally focused therapy (EFT) with individuals, couples, and families. New York, NY: The Guilford Press, 2018.

Koestner, R., Weinberger, J., & McClelland, D. C., Task intrinsic and social extrinsic sources of arousal for motives assessed in fantasy and self-report. Journal of Personality, 1991.

Kozdelka, P. Možné souvislosti mezi implicitními motivy, orientací na stav či jednání a preferovanými učebními cíli. Olomouc. Magisterská diplomová práce. Univerzita Palackého v Olomouci, 2012.

Lammers, J., Stoker, J. I., Rink, F., & Galinsky, A. D. To have control over or to be free from others? The desire for power reflects a need for autonomy. Personality and Social Psychology Bulletin, 42(4), 498–512, 2016.

Lindzey, G., & Hall, C. S. (Eds.) Theories of personality: Primary sources and research. John Wiley & Sons, 1965.

McAdams, D. P. Experiences of intimacy and power: Relationships between social motives and autobiographical memory. Journal of Personality and Social Psychology, 42(2), 292–302, 1982.

McAdams, D. P., Healy, S., & Krause, S. Social motives and patterns of friendship. Journal of Personality and Social Psychology, 47(4), 828–838, 1984.

McClelland, D. C., Human Motivation. United States of America: University of Cambridge, 1987.

McClelland, D. C. Centennial psychology series. Motives, personality, and society: Selected papers. Praeger Publishers, 1984.

McClelland, D. C. (1975). Power: The inner experience. Irvington.

McClelland, D. C., & Pilon, D. A. Sources of adult motives in patterns of parent behavior in early childhood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983.

McClelland, D. C., Koestner, R., & Weinberger, J. How do self-attributed and implicit motives differ? In Ch. P. Smith (Ed.). *Motivation and Personality: Handbook of thematic content analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

McClelland, D.C., Koestner, R., Weinberger, J., How Do Self-Attributed and Implicit Motives Differ. Boston. Boston University, 1989.

McClelland D. C., Scioli A., Weaver S. The effect of implicit and explicit motivation on recall among old and young adults, 1998.

McClelland, D.C., Davis, W.N., Kalin, R., and Wanner, E. *The Drinking Man: Alcohol and Human Motivation*. NY: Free Press, 1972.

Novotná, H., Špaček O., Šťovíčková, M., ed. *Metody výzkumu ve společenských vědách*. Praha: FHS UK, 2019.

Nakonečný, M., *Motivace chování*. 3., přeprac. vyd. V Praze: Triton, 2014.

Nakonečný, M., *Motivace lidského chování*, Praha: Academia, 1996.

Plháková, A., *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia, 2003.

Ryan, R.M., Psychological Needs and the Facilitation of Integrative Processes, *Journal of Personality*, 63(3), 397–427 1995.

Ryan, R. M., & Deci, E. L. Overview of self-determination theory: An organismic-dialectical perspective. In E. L. Deci & R. M. Ryan (Eds.), *Handbook of self-determination research* (p. 3–33). University of Rochester Press, 2002.

Ryan, R.M., Deci L.E, *Self-Determination Theory*. New York: Guilford Publications, 2017.

Salili F., Achievement motivation: a cross-cultural comparison of British and Chinese students. *Educ. Psychol*, 1996.

Schachter, S. *The psychology of affiliation: Experimental studies of the sources of gregariousness*. Stanford Univer. Press, 1959.

Schultheiss, O. C., & Pang, J. S. Measuring implicit motives. In R. W. Robins, R. C. Fraley, & R. Krueger (Eds.), *Handbook of research methods in personality psychology*. New York: Guilford, 2007.

Schüler, J. Achievement incentives determine the effects of achievement-motive incongruence on flow experience. *Motivation and Emotion*, 2010.

Schüler, J., Brandstätter, V., Wegner M., a Baumann, N,. Testing the convergent and discriminant validity of three implicit motive measures: PSE, OMT, and MMG. New York, Springer Science+Business Media, 2015.

Schuler J., Baumann N., Chasiotis A., Bender M., Baum I., *Implicit motives and basic psychological needs*, 2017.

Schultheiss, O. C., & Hale, J. A. Implicit motives modulate attentional orienting to facial expressions of emotion. *Motivation and Emotion*, 31(1), 13–24, 2007.

Stoeckart, P.F., Strick, M., Bijleveld, E. et al. The implicit power motive predicts decisions in line with perceived instrumentality. *Motiv Emot*. 2018.

Thielgen, M. M., Krumm, S., Rauschenbach, C., and Hertel, G., Older but wiser: age moderates congruency effects between implicit and explicit motives on job satisfaction. *Motiv. Emot.* 39, 182–200. 2015.

Thorová, K. *Vývojová psychologie: proměny lidské psychiky od početí po smrt.* Praha: Portál, 2015.

Valero, D., Nikitin, J., and Freund, A., The effect of age and time perspective on implicit motives. *Motiv. Emot.*, 2014.

Veroff, J. Development and validation of a projective measure of power motivation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957.

Veroff, J., & Veroff, J. B. Reconsideration of a measure of power motivation. *Psychological Bulletin*, 78(4), 279–291, 1972.

Veroff, J. Development and validation of a projective measure of power motivation. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54(1), 1–8, 1957.

Vijver, Fons J. R. van de a Tuulia Mortner, Chasiotis A. *Behavior-based assessment in psychology: going beyond self-report in the personality, affective, motivation, and social domains.* Toronto, Ontario: Hogrefe, 2015.

Winter, D. G., *The Power Motive.* New York: Free Press, 1973.

## Přílohy

### Příloha 1: Informovaný souhlas

#### INFORMOVANÝ SOUHLAS

Souhlas účastníka výzkumného projektu s účastí na výzkumu **Vlivu implicitních motivací na partnerské hádky** a se zpracováním osobních a citlivých údajů.

**Hlavní řešitel výzkumného projektu a kontakt:** Kristýna Eliášová

Tel. [redacted]

**Školitel práce:** doc. PhDr. Iva Poláčková Šolcová, Ph.D.

Tel. [redacted]

**Jméno výzkumníka/administrátora a kontakt**.....

**Účastník výzkumného projektu:**

Jméno a příjmení.....

Datum narození.....

Adresa .....

**Kontakty (email a telefon)**.....

Vážená paní, vážený pane,

obracíme se na Vás se žádostí o spolupráci na výzkumném projektu, jehož cílem je porozumět tomu, jak se objevují implicitní motivy v tématech partnerských hádek. K porozumění tohoto vztahu jsou zapotřebí Vaše jedinečné zkušenosti zachycené pomocí vyprávění.

Přínosem Vaší účasti na studii je porozumění tomu, jak se objevují implicitní motivy v tématech partnerských hádek. O tomto vlivu se v psychologii málo ví. Negativa a rizika účasti studie nejsou známá, respektive nepřekračují nároky běžně kladené na kancelářskou práci a bilancování o životě. Přesto, pokud by došlo k otevření nějakého trápení, pocitu ohrožení či bolesti po ukončení rozhovoru, je vhodné se znovu spojit se školitelem této práce, který je pro takovou situaci vyškolen.

Výzkum je spojen se sběrem určitých osobních a citlivých údajů. Vaše odpovědi v dotaznících a rozhovoru budou anonymizovány: bude jim přidělen kód a následně budou zpracovávány bez spojení s Vaším jménem a osobními údaji. Naši tazatelé jsou vázáni mlčenlivostí.

#### 1. Udělení souhlasu s účastí

Udělují, jakožto účastník / účastnice souhlas s účastí na výzkumu Vlivu implicitních motivací na partnerské hádky a se zpracováním osobních a citlivých údajů.

#### 2. Prohlášení účastníka výzkumu.

Současně prohlašuji, že jsem byl seznámen se skutečností, že jednou dané svolení k účasti na výzkumu Vlivu implicitních motivací na partnerské hádky mohu kdykoliv v průběhu účasti odvolat.

### **3. Informace o zpracování osobních údajů účastníka výzkumu v průběhu a po skončení výzkumného projektu**

Veškerá práva a povinnosti při zpracování osobních údajů se řídí zákonem č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů. Pro účely vedení evidence týkající se výzkumného projektu a pro účely týkající se evidence, vyhodnocení a použití výsledků projektu, budou mnou zpracovány osobní a citlivé údaje o účastníkovi projektu. Poskytnutí osobních a citlivých údajů účastníkem výzkumu mé bakalářské práce je dobrovolné. Pokud účastník výzkumu odmítne poskytnout uvedené osobní a citlivé údaje, nemůže se výzkumného projektu zúčastnit.

Zpracováním osobních a citlivých údajů se rozumí shromažďování těchto osobních a citlivých údajů, ukládání na nosiče informací, jejich vyhledávání, používání, uchovávání, třídění a likvidace. Slibuji, že budu zpracovávat osobní a citlivé údaje pouze v souladu s účelem, k němuž byly shromažďovány. Účastník výzkumu má v souladu s úst. § 12 zákona právo na informace o zpracování svých osobních a citlivých údajů (tj. právo na přístup ke všem údajům o své osobě) a v souladu s úst. § 21 odst. 1 zákona právo požádat subjekt realizující výzkumný projekt o písemné vysvětlení, pokud se domnívá, že provádím zpracování jeho osobních údajů v rozporu s ochranou jeho soukromého a osobního života nebo v rozporu se zákonem, zejména jsou-li osobní údaje nepřesné s ohledem na účel jejich zpracování.

Účastník výzkumu je oprávněn souhlas se zpracováním osobních a citlivých údajů vypovědět (z důvodu zpracování dat nejpozději do 3 měsíců od účasti).

### **4. Informace o způsobu využití výsledků výzkumného projektu:**

Výsledky výzkumného projektu budou využity k bakalářské práci.

### **5. Prohlášení účastníka výzkumu:**

a.	Potvrzuji, že jsem si přečetl/a tento informovaný souhlas týkající se výše uvedeného výzkumu a porozuměl/a mu.	<input type="checkbox"/>
b.	Prohlašuji, že jsem byl/a poučena o možnosti klást otázky a tyto mi byly uspokojivě zodpovězeny. Rovněž prohlašuji, že všem výše uvedeným skutečnostem a poskytnutým informacím rozumím a beru je na vědomí. Nemám žádné další otázky ani nejasnosti a vyslovuji svůj výslovný svobodný souhlas s účastí na výzkumném projektu.	<input type="checkbox"/>
c.	Prohlašuji, že jsem plně způsobilý/á k právním úkonům a jako takový/á prohlašuji, že jsem informován/a o skutečnosti, že má účast v projektu je dobrovolná a jsem oprávněn/a kdykoliv z výzkumného projektu odstoupit.	<input type="checkbox"/>

d.	Prohlašuji, že beru na vědomí informace obsažené v tomto informovaném souhlasu a souhlasím se zpracováním mých osobních a citlivých údajů v rozsahu a způsobem a za účelem specifikovaným v tomto informovaném souhlasu.	<input type="checkbox"/>
----	--	--------------------------

Účastník výzkumu

.....

Jméno a příjmení (tiskacím) Podpis, Místo, Datum

Výzkumník:.....

Jméno a příjmení (tiskacím) Podpis, Místo, Datum



## Příloha 2: Scénář polostrukturovaného rozhovoru

- 1) Co Vás napadne jako první, když se řekne, co je to hádka?  
Co vám projde hlavou?  
Proč si to myslíte?
- 2) Vzpomenete si na hádku, která pro vás byla důležitá? Která s vámi zatřásla?  
Jak se stala?  
Kdo u toho byl? Můžete mi to, prosím, přehrát?  
Jak jste se s tím vypořádali?
- 3) O čem se nejčastěji hádáte? Může to být i konflikt v názorové rovině.
- 4) Napadne Vás příklad Vaší banální hádky? Častá přestřelka, nedorozumění.
- 5) Vzpomenete si na nějaké těžké hádky?
- 6) Co říkáte po hádce vy?
- 7) Co říká po hádce partner?
- 8) Proč se hádáte?  
Proč to děláte?  
O co vám jde?
- 9) Proč si myslíte, že se hádá váš partner?  
Co po Vás chce?  
O co mu jde?

## Příloha 3: tabulka kódování OMT

**Table 13.1** The multilevel model and the motive components of the OMT

Columns define needs ("what")	Affiliation	Achievement	Power
Rows (levels) define mechanisms ("how")	Developmental hypothesis	Developmental hypothesis	Developmental hypothesis
	Low family cohesion ("high emotional distance," "low warmth")	Parental expectations of independence (i.e., exposure to difficulties)	Low paternal influence on the child ("eye level")
	Frustration of the need for closeness	Frustration of goal attainment	Frustration of the need for structure/hierarchy
<b>Level 1</b>	<b>Aff1 intimacy</b>	<b>Ach1 flow</b>	<b>P1 guidance</b>
Self and A+: self-access and depth	Warmth, love, joyful exchange	Being absorbed in a task, learning something	Influencing others: explaining, assisting, etc.
<b>Level 2</b>	<b>Aff2 sociability</b>	<b>Ach2 standards of excellence</b>	<b>P2 recognition</b>
Incentive objects and A+: extrinsic (OR)	Having fun together; entertainment	Doing something well, positive goals	Being the center of attention; status; recognition
<b>Level 3</b>	<b>Aff3 networking</b>	<b>Ach3 coping with failure</b>	<b>P3 self-assertiveness</b>
Self and A(-): active coping with problems	Identifying and actively overcoming problems within relationships	Identifying errors and problems and actively seeking a solution	Overcoming the resistance of others; making decisions
<b>Level 4</b>	<b>Aff4 affiliation</b>	<b>Ach4 pressure to achieve</b>	<b>P4 dominance</b>
Action and A-: active avoidance (planning, dogged perseverance (stimulus-free facilitation of IBC))	Seeking security; seeking closeness/affiliation	Persevering under stress; competing; being better than others	Noticing the negative aspects of power; one-sided control
<b>Level 5</b>	<b>Aff5 dependence</b>	<b>Ach5 self-criticism</b>	<b>P5 subordination</b>
Self-inhibition and A-: negative emotions and negative incentives become conscious; paralyzation	Experiencing loneliness and anxiety; feeling distance; asking for help; "clinging"	Acknowledging one's mistakes; becoming passive after failure; accepting help	Experiencing powerlessness; subordinating oneself; yielding to others

A(-) downregulated negative affect, A+ positive affect, A- negative affect, IBC intuitive behavior control, OR object recognition system

Z Heckhausen J., Heckhausen H., Motivation and Action, Third Edition, Springer, 2018.