

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta humanitních studií



Bakalářská práce

**Ověření výskytu stereotypních dominantních a submisivních
neverbálních projevů u mužů a žen v dlouhodobém vztahu**

Anna Kernerová

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

Praha 2013

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

V Praze dne

.....

podpis

Poděkování

Mé vedoucí práce Mgr. Jitce Lindové, Ph.D. děkuji za její cenné rady. Dále děkuji mé rodině za podporu, kterou mi poskytuje. Robertovi děkuji za jeho přátelství a za to, jak je geniální. Mirkovi děkuji za to, že si vždy najde chvíli na zkrocení zlých tabulek. A mým přátelům děkuji za to, že jsou. Bez vás všech by byl život nesnesitelný.

Obsah

Úvod	6
1. Teoretická část	7
1.1 Moc, dominance, dominování	7
1.2. Dominance a submisivita jako osobnostní rys	8
1.3 Dominance a submisivita vycházející ze situace	10
1.3.1 Dyadická teorie moci	11
1.4 Neverbální komunikace	12
1.5 Neverbální projevy dominance a submisivity	13
1.5.1 Mimika	13
1.5.2 Okulezika	14
1.5.3 Gestika	14
1.5.4 Haptika	15
1.5.5 Proxemika a vzájemné natočení	15
1.5.6 Kinezika	16
1.5.7 Posturologie	16
1.5.8 Paralingvistika	17
1.6 Neverbální projevy v závislosti na způsobu určení dominance, moci a statusu ...	18
1.6.1 Osobnostní dotazník	18
1.6.2 Subjektivní hodnocení	21
1.6.2.1 Subjektivní hodnocení druhých	21
1.6.2.2 Sebeuposouzení	24
1.6.2.3. Subjektivní přisouzení dominance kodéry	26
1.6.3 Přiřazení statusu subjektům výzkumníky	30
1.6.4 Přiřazení moci subjektům výzkumníky	33
1.6.5 Dominance určená na základě prosazení vlastního řešení při společném úkolu	34
1.6.6 Přirozený status	35
1.6.7 Přesvědčení subjektů o neverbálních projevech dominance, moci nebo vysokého statusu	37
1.6.7.1 Představy o neverbálních projevech dominance či moci	37
1.6.7.2 Dojem z pozorování	41
1.6.8 Celkové shrnutí	43
1.6.8.1 Shodné neverbální projevy různě určené dominance, moci nebo statusu	44
1.6.8.2 Rozpory mezi projevy různě určené dominance, moci nebo statusu	44
1.6.8.3 Frekvence výskytu jednotlivých projevů dominance, moci či statusu ve výsledcích studií	45
1.6.8.4 Porovnání jednotlivých způsobů určení dominance, moci a statusu a jejich výsledků	46
1.6.8.4.1 Porovnání jednotlivých způsobů určování dominance a jejich výsledků	46
1.6.8.4.2 Porovnání jednotlivých způsobů určení moci a jejich výsledků	48
1.6.8.4.3 Porovnání jednotlivých způsobů určení statusu a jejich výsledků	48
2. Praktická část	51
2.1 Cíl práce	51
2.2 Výzkumná strategie	53

2.3 Výzkumný vzorek, prostředí výzkumu.....	53
2.4 Technika sběru dat.....	55
2.4.1 Určení dominance a submisivity.....	55
2.4.2 Kódování neverbálních projevů.....	55
2.4.3 Etogram.....	56
2.4.3.1 Vyřazené projevy.....	56
2.4.3.2 Struktura etogramu.....	57
2.5 Analýza dat.....	60
2.5.1 Dvouvýběrový t – test.....	60
2.5.2 Mann Whitneyův pořadový test.....	60
2.5.3 Spearmanův koeficient pořadové korelace.....	60
2.5.4 Chí-kvadrát test.....	61
2.6 Etika výzkumu.....	61
2.7 Výsledky.....	62
2.7.1 Vyřazené a sloučené projevy.....	62
2.7.2 Analýza neverbálních projevů dominance a submisivity pro obě pohlaví dohromady.....	64
2.7.2.1 Výsledky Mann Whitneyova pořadového testu.....	66
2.7.2.2 Výsledky chí – kvadrát testu.....	67
2.7.2.3 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací.....	69
2.7.2.4 Výsledky t – testu.....	72
2.7.3 Analýza neverbálních projevů dominance a submisivity u žen.....	73
2.7.3.1 Mann Whitneyův pořadový test.....	75
2.7.3.2 Výsledky chí – kvadrát testu.....	77
2.7.3.3 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací.....	78
2.7.3.4 Výsledky t – testu.....	80
2.7.4 Analýza neverbálních projevů dominance a submisivity u mužů.....	81
2.7.4.1 Výsledky Mann Whitneyova pořadového testu.....	83
2.7.4.2 Výsledky chí – kvadrát testu.....	84
2.7.4.3 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací.....	85
2.7.4.4 Výsledky t – testu.....	87
2.8 Diskuse.....	88
2.8.1 Neverbální projevy přisuzované dominance a submisivity.....	89
2.8.2 Neverbální projevy přisuzované dominance a submisivity v závislosti na pohlaví.....	90
2.8.3 Neverbální projevy osobnostní dominance a submisivity.....	91
2.8.4 Neverbální projevy osobnostní dominance v závislosti na pohlaví.....	92
2.9 Omezení výzkumu.....	93
Závěr.....	95
Seznam použité literatury.....	96
Přílohy.....	102
Příloha číslo jedna – Etogram.....	102
Příloha číslo dvě – Subškála dominance osobnostního dotazníku IPIP.....	105

Úvod

Neverbální projevy dominance a submisivity nejsou nijak novým tématem. Studie, které se na něj zaměřují, jej obvykle zkoumají v rámci interakcí neznámých lidí, ve škole či na pracovišti. Již menší pozornost je ale věnována neverbálním projevům dominance a submisivity v partnerském vztahu. Ve svém výzkumu se zabývám otázkou, jak se dominance a submisivita neverbálně projevují v partnerské interakci.

V první části představím teoretická východiska mé práce a pokusím se ukázat, jaký vliv má způsob určení dominance, moci nebo statusu na výsledky výzkumů neverbálního chování.

Ve druhé části budu sledovat a analyzovat neverbální projevy dominantních a submisivních jedinců v partnerské interakci.

1. Teoretická část

1.1 Moc, dominance, dominování

Tématem dominance a submisivity se zabývá mnoho prací z oblasti interpersonálních vztahů a manželských konfliktů, avšak v řadě z nich bývá dominance nejasně definována či směřována s pojmy moc nebo status. Mnoho autorů má však za to, že je třeba tyto pojmy oddělit a chápat samostatně.

Jeden významný postoj je, že moc můžeme definovat jako „schopnost dosáhnout zamýšleného cíle“, konkrétněji pak jako schopnost ovlivnit chování někoho jiného (Dunbar a Burgoon, 2005). Jedinci, kteří svého cíle nedosáhli, nemusí být nutně méně mocní; možná pouze svou moc nevyužili, a pokud ano, nemuseli být úspěšní. Jelikož je moc považována za schopnost, znamená to, že ji jedinec může a nemusí využít (a může tedy zůstat latentní). Jinak je tomu ovšem s dominancí, která je podle Dunbar a Burgoon (2005) vždy vyjádřena. Rozdíl je i mezi dominancí a dominováním. Dominování je jednostranný pokus ovládnout druhého, kdežto dominance je dyadická, jelikož na pokusy ovládnout druhého partner nějakým způsobem reaguje. Dominance tedy znamená dyadický vztah, kdy je jedna osoba nahoře a druhá dole (Rogers-Millar a Millar, 1979). Burgoon et al. (1998) dále definovali dominanci jako výrazné, na vztahu založené komunikační akty s demonstrací moci, které vedou k ovlivnění druhého. Huston (1983) dodává, že jedinci v mocensky asymetrických vztazích s vyšší mocí mohou ovlivnit druhého, aniž by to zamýšleli a že k tomuto ovlivnění může dojít také pomocí neverbálních prostředků.

Dunbar a Burgoon (2005) definují vztah mezi dominancí a mocí jako křivočarý, jelikož ti, kdo mají moci málo nebo naopak mnoho, nemusejí provádět pokusy dominovat; jedinci s malou mocí by se setkali s neúspěchem a jedinci s vysokou mocí podle Dunbar a Burgoon už mají svou pozici jistou.

Podobně Dovidio et al. (1988) mluví o sociální moci a její souvislosti s dominancí. Sociální moc je schopnost ovlivnit druhé nebo je ovládat a je pozitivně spojena se statusem a dominancí, ale nejedná se o synonyma. Dominance je poté také definována jako schopnost ovlivnit nebo ovládat druhé, ale také zahrnuje vzájemnou propojenost členů skupiny. Dominance se snaží narušit mocenské vztahy uvnitř relativně stabilního uspořádání.

1.2. Dominance a submisivita jako osobnostní rys

Když chceme o dominanci a submisivitě mluvit jako o osobnostním rysu, předpokládáme jistou stabilitu v čase. To znamená, že se osobnostní rys nebude dramaticky měnit v závislosti na situaci a že jej v průběhu času můžeme měřit s podobnými výsledky. Dalším předpokladem jsou nástroje, kterými lze tyto osobnostní rysy měřit. Ty poskytuje psychologie osobnosti.

Jedním z nich je Cattellův šestnáctifaktorový dotazník 16PF, který se skládá ze dvou sad po 187 položkách, na něž proband odpovídá výběrem ze tří možností. Jak název napovídá, dotazník měří 16 faktorů a jedním z nich je dominance (Nakonečný, 1995). Co se týče submisivity, je definována následujícími adjektivy: nesmělost, spolupráce, vyhýbání se konfliktům, pokora, poslušnost, osoba se snadno podřizuje, je poddajná a snadno vyjde druhému vstříc. Dominantní osobu poté vystihují tato adjektiva: dominantní, mocný, asertivní, agresivní, soutěživý, paličatý a panovačný.

Nástrojem, kterým můžeme měřit osobnostní dominanci, je také Wigginsova interpersonální škála adjektiv (1979), která měří dominanci a péči (nurturance). Škála se skládá ze 128 adjektiv, která se vztahují k chování v určitých situacích. Subjekty na osmibodové Likertově škále hodnotí, do jaké míry se s ním ztotožňují. Z jejich odpovědí je poté vypočteno skóre v osmi interpersonálních typech: sebejistý - dominantní, arogantní - vypočítavý, chladný - srdečný, odměřený - introvertní, nejistý - submisivní, skromný - naivní, vřelý - souhlasný a společenský - extravertní. Wigginsova interpersonální škála adjektiv zjišťuje typ dané osoby a sílu tohoto typu a vytváří kruhový model, v němž jsou všechna interpersonální chování reprezentována jako směs dominance a péče.

Subškálu dominance obsahuje i osobnostní dotazník IPIP (International Personality Item Pool). Tato škála je jedenáctipoložková a zahrnuje položky jako: Snažím se překonat ostatní., Rozkazuji druhým., Chci řídit konverzaci., Nebojím se ostatní kritizovat., nebo Rád/a na lidi tlačím. Subjekt odpovídá na sedmibodové Likertově škále, nakolik ho daný výrok vystihuje. Položka „Nesnáším vypadat ctižádostivě.“ je při hodnocení převrácena (CPI, 2013).

Dalším osobnostním dotazníkem pro měření dominance je FIRO-B, subškála Control. Dotazník se zaměřuje na to, jak lidé vyjadřují své potřeby (část nazvaná Expressed) a co od druhých očekávají (Wanted). Subjekty odpovídají, jak je pro ně ta která touha typická (málo – průměrně – velmi). Příkladem vyjádřené touhy ovládat je například tato položka: „Snažím se mít vše pod kontrolou. Rád/a věci organizuji a říkám ostatním, co mají dělat.“

Do souvislosti s dominancí bývá často dávana hladina testosteronu. Bazální model testosteronu předpokládá, že hladina testosteronu je víceméně stabilní v čase, což dokazuje studie Mazura a Michalka (1995), kteří v průběhu deseti let měřili hladinu testosteronu u 2 100 leteckých veteránů. Mazur a Michalek (1995) zjistili, že hladina zůstává více méně stejná, avšak ovlivňuje ji rodinný stav veteránů. Pokud byli veteráni ženatí, jejich hladina testosteronu byla nižší než u těch, kteří byli právě po rozvodu.

Bylo zjištěno, že lidé s vyšší hladinou testosteronu jsou agresivnější a sociálně dominantnější než lidé s nižší hladinou testosteronu (Archer, 2006; Cashdan, 1995; Jones a Josephs, 2006; Josephs et al., 2003; Josephs et al., 2006; Mazur a Booth, 1998; Newman et al., 2005).

Studie provedená Josephsem et al. (2006) uvádí, že jedinci s vyšší hladinou bazálního testosteronu raději zastávají pozice s vyšším statutem; když je jim v tom zabráněno (Josephs et al. použili model soutěže, kdy proti sobě stáli dva jedinci a jedinec s vysokou hladinou testosteronu buď vyhrál, nebo prohrál), necítí se dobře, hůře se soustředí a při plnění zadaného úkolu častěji chybují a také se zajímají o status ostatních členů skupiny. Naopak jedinci s nízkou hladinou testosteronu raději zůstávají v nižší statusové pozici a je jim nepříjemné, pokud mají zastávat status vyšší.

Booth et al. (2006) mají za to, že je lepší se na testosteron dívat spíše jako na jeden z vlivů působící na chování. Testosteron nevede přímo k určitému chování, ale ovlivňuje pravděpodobnost, že k němu dojde, pokud jsou pro něj vhodné podmínky (prostředí a podnět).

Testosteron můžeme sledovat při sportu nebo hře, kde jsou jasně daná pravidla a pozice. Mazur, Booth a Dabbs (1992) měřili testosteron před utkáním v šachu, během něj a po něm. Z výsledků vyšlo, že během utkání testosteron vzrůstá a po něm zůstává vyšší u vítězů a klesá u poražených. Toto zjištění není přitom v rozporu s modelem bazálního testosteronu, protože hladina se může lehce měnit v závislosti na situaci, ale z dlouhodobého hlediska zůstává víceméně stabilní.

Booth et al. (2006) dále uvádějí, že mezi testosteronem a dominancí není jednosměrný kauzální vztah, ale že jde spíše o reciproční model; testosteron a dominance se vzájemně ovlivňují, a tedy testosteron může být zodpovědný za určité chování nebo dosažení určitého statusu a a to posléze může vést ke změně hladiny testosteronu. Tak alespoň hovoří studie provedené na primátech (Rose et al., 1975).

Cashdan (1995) ve své studii zjistila, že u třiceti dvou vysokoškolaček jejich status koreloval s testosteronem negativně, avšak co se týče jejich sebehodnocení, korelovaly spolu status a testosteron pozitivně. Zjištěné hladiny testosteronu také negativně korelovaly s frekvencí úsměvů, což je některými výzkumníky považováno za znak dominance.

Vysoká hladina testosteronu ale nemusí nutně vést k dominantnímu chování. Mehta et al. (2010) uvádějí, že vysoká hladina stresového hormonu kortizolu dokáže i při vysoké hladině testosteronu dominanci potlačit, či dokonce zvrátit. K tomu, že vyšší hladina testosteronu povede k dominanci, může podle nich dojít jen za předpokladu nízké hladiny kortizolu.

1.3 Dominance a submisivita vycházející ze situace

Když uvažujeme o dominanci a submisivitě vyplývající ze sociální interakce, máme tím na mysli, že tato charakteristika je v čase nestabilní a v závislosti na situaci se projeví nebo ne. Komunikaci při dyadické interakci vnímáme jako dynamický stav, který odráží kombinaci osobnostních charakteristik a situace, která vyžaduje, spouští či povzbuzuje dominantní chování (Aries et al., 1983; Burgoon a Dunbar, 2000). Dominance a submisivita se tak u jednoho člověka může měnit s ohledem na to, v jaké situaci se nachází. Kupříkladu podřízený v práci si nemůže ke svému nadřízenému dovolit být dominantní, avšak doma může být situace jiná.

To, že se dominance v závislosti na situaci může a nemusí projevit, demonstruje studie Aries et al. (1983). Autoři nejprve dali subjektům vyplnit osobnostní dotazník CPI a poté je rozdělili do tří skupin po pěti či šesti: v jedné byli jen muži, ve druhé jen ženy a ve třetí muži i ženy. Ve skupinách se subjekty měly shodnout na řešení etického problému. Z korelační analýzy osobnostního skóre dominance a frekvence, s jakou se u subjektů objevovaly vytipované neverbální projevy dominance (nebo z jejich délky) vyšlo, že v mužských skupinách dominantní muži déle mluvili, častěji skákali ostatním

do řeči, úspěšně je v řeči přerušovali, častěji si brali slovo, pokračovali v řeči, i když se je někdo snažil přerušit, a měli otevřenou pozici nohou. Osobnostně dominantní ženy v ženských skupinách v diskusi častěji úspěšně přerušovaly ostatní. Avšak u třetí skupiny se žádná signifikantní korelace neobjevila, což znamená, že situace, ve které se člověk nachází, má vliv na to, jestli se bude chovat dominantně nebo ne.

1.3.1 Dyadická teorie moci

Podle některých autorů je dominance závislá na míře moci, kterou jedinec má. Dyadická teorie moci autorů Rollins a Bahr (1976), kterou později upravila Dunbar (2004), říká, že moc je nezbytnou součástí každého vztahu a má co dělat s tím, jak se k sobě partneři vztahují nebo jak se ve vztahu budou rozhodovat. To, do jaké míry se partner považuje či nepovažuje za autoritu, a jeho přístup ke zdrojům rozhodují o tom, za jak mocného se partner považuje a jak se snaží svou moc prosadit. Pokud jsou jeho pokusy o prosazení úspěšné, považuje se za mocnějšího a tím spíše se prosazuje v budoucnu.

Dunbar a Burgoon (2005) upravily tuto teorii v tom smyslu, že proměnné ve způsobu, jak se jedinec snaží dominovat, jsou míra moci a míra aktivity jedinců. Dřívější výzkumy ukazují, že pokud jedinec druhého svou mírou moci výrazně převyšuje, nemá potřebu svou moc aktivně demonstrovat, zatímco pokud má partner moci výrazně méně, také se aktivně prosazovat nebude, neboť ví, že by neuspěl. Z toho vyplývá, že nejvýrazněji by se měla dominance projevat tam, kde je míra moci obou partnerů podobná. A zároveň, že není pouze jedna strategie jak dominanci vyjádřit, ale že se dominance může projevat různými způsoby.

1.4 Neverbální komunikace

Zatímco u verbální komunikace je hlavní složkou obsah řeči, sdělení - tedy rozhovor jako takový, neverbální komunikace zde zastupuje spíše jakousi emocionální a vztahovou část (Watzlawick, et al., 2000). Abychom byli schopni onu část rozpoznat a vědomě ji používat, musíme pochopit, jaký mají jednotlivé signály význam. Ovšem i v případě, že je neverbální chování spontánní (což většinou je), sdělujeme mimoděk jeho prostřednictvím okolí jisté informace. Pokud si je někdo vyloží jako znamení, které něco vyjadřuje, stává se v tu chvíli z neverbálního chování neverbální komunikace (Richmond et al., 2004). Neverbální komunikaci můžeme definovat jako proces, při kterém jedna osoba podněcuje významy v mysli jiné osoby nebo osob prostřednictvím neverbálních signálů (Richmond et al., 2004).

Podle Vybírala (2000) neverbální komunikace zahrnuje širokou oblast toho, co signalizujeme beze slov či spolu se slovy jako doprovod slovní komunikace. Neverbálně můžeme řeč podporovat nebo nahrazovat; neverbálně také vyjadřujeme emoce, interpersonální postoje a také se prezentujeme druhým (například tím, jak se pohybujeme).

Neverbální komunikaci dělíme na tyto oblasti:

Mimika – výrazy tváře

Okulezika – komunikace prostřednictvím pohybu očí

Gestika – komunikace pomocí gest

Haptika – dotyky

Proxemika – tzv. prostorová komunikace; obvykle vzdálenost mezi lidmi, ale třeba i to, jaké místo člověk v prostoru zaujímá

Kinezika – komunikační aspekty pohybu těla

Posturologie – držení těla, to, jakou zaujímáme polohu a fyzický postoj

Paralingvistika – zvukové projevy – tón řeči, pomlky, intonace a podobně

Chronemika – práce s časem

Neverbální projevy dělíme na stavy a akty. Zatímco akty jsou aktuální, krátkodobou reakcí na situaci a jedná se například o gesta, stavy odrážejí dlouhodobější tendence, jako je nálada nebo osobnostní charakteristiky.

1.5 Neverbální projevy dominance a submisivity

Na tomto místě uvádím neverbální projevy, které byly v literatuře popsány jako projevy dominance a submisivity a zařazuji je do jednotlivých kategorií neverbálního chování. Popisují zde i neverbální projevy moci nebo statusu zjištěné ve studiích, kde nebyla měřena dominance. Autoři studií často tyto pojmy směšují s dominancí, a i když tvrdí, že zjišťují jen projevy moci nebo vysokého statusu, zabývají se někdy nezáměrně, vlivem nedostatečných definic, i dominancí. Uvádím zkrátka všechny projevy, které vyplývají ze vztahu „jeden nahoře“ a „jeden dole“. V každé kategorii neverbálního chování jsou nejprve uvedeny projevy dominance a po nich následují projevy moci a vysokého statusu. Projevy submisivity, nízké moci či nízkého statusu pak většinou vyplývají jako jejich opaky. Pokud tomu tak není, uvádím je rovněž.

1.5.1 Mimika

Podle studie Carney et al. (2005) dominantní lidé lépe vyjadřují emoce obličejem. Dunbar a Burgoon (2005) zjistily, že dominantní muži mají příjemný výraz; Dunbar a Abra (2010) uvádějí tuto charakteristiku pro obě pohlaví. Podle Dunbar a Burgoon (2005) mají dominantní ženy naopak nepříjemný výraz. Carney et al. (2005) uvádějí, že pro dominanty jsou typické mimické výrazy odporu, vzteku a sebevědomé výrazy. Tyto výsledky podporuje studie Hess et al. (2005), ve které autoři zjistili, že projevy dominance jsou mimické výrazy hněvu, odporu a znechucení; projevy submisivity jsou poté mimické výrazy strachu a smutku (což potvrzují Carney et al. (2005)). Dunbar a Burgoon (2005) zjistily, že dominantní muži se více usmívají; Burgoon a Le Poire (1999) uvádějí tuto charakteristiku pro obě pohlaví. Podle Dunbar a Burgoon (2005) se dominantní ženy usmívají méně.

Následují mimické projevy moci. Aguinis et al. (1998) ve studii zjistili, že uvolněný výraz obličeje zvyšuje vnímanou moc jedince, pokud jde o muže, a Aguinis a Henle (2001) vyzkoumali opačný efekt uvolněného výrazu obličeje pro ženy.

V souvislosti se statusem se autoři mnou prostudovaných studií zabývali jen jedním projevem, a tím je úsměv. Podle Schmid Mast a Hall (2004) se lehce pozitivní vztah objevuje mezi úsměvem, podřízenou rolí a preferencí této role.

1.5.2 Okulezika

Carney et al. (2005) uvádějí, že dominantní jedinci udržují delší oční kontakt a více se dívají, když mluví, než když poslouchají. Dunbar a Burgoon (2005) toto zjištění potvrzují jen pro muže. Carney et al. (2005) dodávají, že jsou lidé přesvědčeni, že submisivní jedinci častěji odvracejí pohled. Podle Ellysona et al. (1980) se submisivní ženy dívají více, když poslouchají, než když mluví.

Dovidio et al. (1988) uvádějí, že mocnější jedinci se více dívají, zatímco mluví, a méně, zatímco poslouchají. Tyto výsledky potvrzují Dovidio a Ellyson (1982).

Avšak komunikace prostřednictvím očí musí být nahlížena ještě z jednoho úhlu: dívání se až zírání na partnera může být nepříjemné a může být vnímáno jako ovládající a dominantní (Thayer, 1969). Shodně s tímto tvrzením Aguinis a Henle (2001) a Aguinis et al. (1998) uvádějí, že přímý oční kontakt zvyšuje přisuzovanou moc. Tyto výsledky potvrzují i Brooks, Church a Fraser (1986), kteří zkoumali přesvědčení o dominanci projevované délkou očního kontaktu. Jak se oční kontakt zvyšoval, byli jedinci hodnoceni jako mocnější.

Dovidio a Ellyson (1982) zjistili, že jedinci byli hodnoceni jako nejméně mocní, když udržovali nízkou míru očního kontaktu v době, kdy mluvili. Dále uvádějí, že přisuzování moci vzrůstá s udržováním očního kontaktu, zatímco jedinec mluví, a klesá, když jedinec udržuje oční kontakt, zatímco poslouchá.

1.5.3 Gestika

Burgoon a Le Poire (1999) a Dunbar a Abra (2010) uvádějí, že dominantní jedinci používají více ilustrátorů, Dunbar a Burgoon (2005) potvrzují tento neverbální projev jen pro dominantní muže. Gifford (1991) zjistil, že dominantní méně manipulují objekty, s čímž souhlasí Burgoon a Le Poire (1999). Carney et al. (2005) uvádějí, že podle přesvědčení lidí by si dominantní měli méně hrát s rukama. Dunbar a Burgoon (2005) pak zjistily u žen negativní vztah mezi přisuzovanou dominancí a množstvím adaptérů obecně. Carney et al. (2005) zjistily, že by dominantní jedinci měli obecně více gestikulovat, jejich gesta by měla být široká a zasahovat do prostoru druhého. Richards et al. (1990) uvádějí, že dominantní ženy gestikulují hlavně pažemi, zatímco submisivní ženy rukama.

1.5.4 Haptika

Podle Carney et al. (2005) jsou lidé přesvědčeni, že by se měli dominantní jedinci více dotýkat vlastního obličeje a hlavy a měli by iniciovat potřesení rukou.

Leffler et al. (1982) uvádějí, že jedinci s vyšším statusem se více dotýkají věcí druhého nebo na ně ukazují. Hall (1996) nenašla důkaz, že by se jedinci s vyšším statusem dotýkali jedinců s nižším statusem více než naopak, avšak našla rozdíl mezi formou těchto dotyků. Zatímco jedinci s vyšším statusem iniciovali spíše krátké a vřelé doteky a častěji doteky směřovali na rameno nebo paži, jedinci s nižším statusem iniciovali spíše formální doteky.

1.5.5 Proxemika a vzájemné natočení

Podle Carney et al. (2005) mezi lidmi panuje přesvědčení, že by se dominantní lidé měli ke svým interakčním partnerům přibližovat.

Podle výsledků Jorgensonovy studie (1975) k sobě lidé stejného statusu zachovávají přímější úhel vzájemného natočení než lidé s rozdílným statusem. Výsledky Giffordovy studie (1982) ale hovoří opačně a přímější úhel natočení mezi jedinci stejného statusu uvádějí jen v případě, že k sobě jedinci mají negativní vztah; stejnou podobu má úhel vzájemného natočení i mezi jedinci rozdílného statusu. Pokud má jedinec vyšší status, pozitivní vztah k druhému a jedná se o situaci spolupráce, preferuje velký úhel vzájemného natočení, ale v soupeřivé situaci preferuje velmi malý úhel vzájemného natočení. Gifford (1982) uvádí, že když má jedinec vyšší nebo nižší status než jeho interakční partner, preferuje větší vzdálenost. Když má status vyšší a má negativní či neutrální vztah k druhému či se jedná o soupeřivou situaci, preferuje větší vzdálenost, než když je mezi nimi vztah pozitivní anebo jde o situaci spolupráce. Dean et al. (1975), zjistili, že jedinci s vyšším statusem udržují větší vzdálenost od jedinců s nižším statusem.

1.5.6 Kinezika

Podle Carney et al. (2005) jsou lidé přesvědčeni, že dominantní jedinci zaklánějí hlavu. Burgoon a Le Poire (1999) zjistily, že dominantní mají živé pohyby, častěji přikyvuji a jejich kinezický projev je celkově hodnocen jako příjemný. Dunbar a Abra (2010) uvádějí, že dominantní jedinci se obecně více hýbou. Podle Richardse et al. (1990) dominantní ženy častěji houpou nohama. Podle výsledků stejné studie submisivní ženy více pohybují chodidly. Podle Carney et al. (2005) submisivní jedinci častěji vrtí hlavou.

Hall et al. (2001) uvádějí, že si jedinci s vyšším statutem mohou pravděpodobněji opírat lokty o nohy nebo nábytek a jedinci s nižším statutem podle výsledků stejné studie častěji zaklánějí hlavu.

1.5.7 Posturologie

Carney et al. (2005) uvádějí, že dominantní jedinci by podle přesvědčení lidí měli mít otevřenou pozici těla. Podle výsledků stejné studie mají dominantní jedinci vzpřímenou pozici těla a své tělo i hlavu orientují k ostatním. S tím částečně souhlasí Gifford (1991), podle kterého dominantní jedinci orientují k ostatním svou levou nohu. Burgoon a Le Poire (1999) uvádějí jako charakteristiku dominance uvolněné držení těla, s čímž souhlasí Dunbar a Abra (2010). Gifford (1991) zjistil, že dominantní více natahují nohy. Richards et al. (1990) zjistili, že submisivní ženy zůstávají delší dobu ve stejné pozici, zatímco dominantní ženy je častěji mění. Podle Leffler et al. (1982) jedinci s vyšším statutem zabírají svými pohyby a věcmi více místa.

Cashdan (1998) uvádí, že ženy, které byly vnímány svým okolím jako mocné, měly častěji otevřenou pozici rukou i nohou.

1.5.8 Paralingvistika

Podle Burgoon a Le Poire (1999) dominantní jedinci častěji skáčou partnerovi do řeči, Dunbar a Burgoon (2005) uvádějí tento projev jen pro dominantní muže. Carney et al. (2005) dodávají, že by dominantí obou pohlaví měli být v přerušování řeči druhého úspěšnější.

Podle Dunbar a Burgoon (2005) dominantní jedinci déle mluví. Podle Burgoon a Le Poire (1999) dominantní jedinci mají vyšší, hlasitější hlas a vyšší intonační rozsah hlasu, s čímž souhlasí Dunbar a Burgoon (2005) a Dunbar a Abra (2010). Podle Burgoon a Le Poire (1999) je hlas dominantů živý uvolněný, jejich celkový vokální projev je hodnocen jako příjemný a uvolněně se smějí. Podle Dunbar a Abra (2010) je řeč dominantů plynulá a rychlá, s čímž souhlasí Burgoon a Le Poire (1999). Dunbar a Burgoon (2005) uvádějí rychlou řeč jen pro dominantní ženy. Submisivní jedinci podle Carney et al. (2005) při řeči používají hm a nemluví plynule.

Leffler et al. (1982) zjistili, že jedinci s vysokým statutem déle mluví, více skáčou partnerovi do řeči a méně se smějí..

1.6 Neverbální projevy v závislosti na způsobu určení dominance, moci a statusu

V této kapitole představuji způsoby, kterými autoři určují a měří dominanci, moc nebo status, a podívám se, zda mají odlišnosti mezi těmito způsoby vliv na výsledky, ke kterým autoři docházejí. Uvědomuji si, že výsledky studií vždy závisí na tom, jaké otázky si autoři kladou; ty ovšem souvisí zase s tím, jaký způsob určení dominance, moci nebo statusu autoři zvolí. Pro potřeby své práce jsem přeložila a sepsala metodiky jednotlivých studií, se kterými jsem pracovala. Uvádím je zde, aby se i čtenář mohl zorientovat v tom, jakým způsobem došli autoři k jednotlivým výsledkům. Na konci každé kapitoly a podkapitoly uvádím shrnutí, ve kterém popisují, zda se autoři ve výsledcích studií shodují nebo ne, a uvádím, jak vypadají neverbální projevy, které mají vztah k danému určení dominance, moci nebo statusu. Pokud se v podkapitole nachází jen jedna studie nebo druhá nedochází k žádným výsledkům, shrnutí neuvádím. Pracuji i s několika studii, ve kterých autoři použili více způsobů určení dominance, moci nebo statusu, přičemž každý způsob uvádím zvlášť a popisují jej jako jednu studii. V těchto případech uvádím popis interakce, ze které bylo sledováno neverbální chování, zkráceně; v plném rozsahu jej popisují vždy jen u jednoho ze způsobů určení dominance, moci či statusu, a to u toho, u kterého mi to přijde nejvhodnější anebo jej uvádím jako první.

1.6.1 Osobnostní dotazník

Dominanci pomocí osobnostního dotazníku měřili Richards et al. (1990), Schmid Mast a Hall (2004), Ellyson et al. (1980), Gifford (1982) a Gifford (1991). Měříme-li dominanci tímto způsobem, jedná se o sebehodnocení jedince, kdy se buď přímo, nebo skrytě ptáme na jeho vlastnosti. Zjišťujeme tendenci k chování se určitým způsobem, která ovšem nemusí být vždy realizována.

Richards et al. (1990) se zabývali viktimizací obětí znásilnění a zkoumali, zda ženy, které se liší v osobnostní dominanci, dávají tuto osobnostní dimenzi neverbálně najevo a zda jsou muži schopni ji dekodovat. Na základě osobnostního dotazníku CPI vybral čtyři submisivní a čtyři dominantní studentky. Každá studentka se zúčastnila rozhovoru s asistentem výzkumu a tento rozhovor byl natáčen. Asistent výzkumu se se studentkou bavil o etických problémech, přičemž nesouhlasil s jejími názory, ať už byly jakékoliv.

Mužští dekodéři (32) zhlédli vždy záznam jedné dominantní a jedné submisivní ženy se zvukem nebo bez zvuku a kromě jiného měli určit, kterou ženu by si vybrali pro útok a nakolik jsou si jisti svým úspěchem. Poté neverbální projevy všech osmi žen bez zvuku ohodnotili trénovaní kodéři. Výsledky ukazují, že muži dokáží poznat submisivní ženy jen na základě neverbálních projevů a spíše si je vybírají pro svůj útok. Z hlediska neverbálního chování je důležité, že submisivní ženy více gestikulují pomocí rukou a více pohybují chodidly. Také po delší čas zůstávají ve stejné pozici. Dominantní ženy gestikulují více pomocí paží a houpou nohama. Také často mění pozici, ve které sedí.

Ellyson et al. (1980) si položili otázku, zda se dominantní ženy dívají více, když mluví, než když poslouchají a zda je tomu u submisivních žen naopak. Ve druhém experimentu studie bylo na základě osobnostního dotazníku FIRO subškály dominance vybráno 16 velmi dominantních žen a 16 velmi submisivních. Subjekty byly náhodně přiřazeny k jednomu typu dyády: a) dvě velmi dominantní ženy (8) b) dvě velmi submisivní ženy (8) c) jedna velmi submisivní a druhá velmi dominantní (16). Za úkol měly shodnout se na řešení tří etických dilemat. Bylo zjištěno, že se submisivní ženy méně dívají, když mluví, a více, když poslouchají, ale pro dominantní ženy nebyl zjištěn žádný rozdíl mezi procenty času, kdy se dívají a kdy poslouchají.

Gifford (1991) měřil dominanci na základě Wigginsovy interpersonální škály adjektiv (1979), která měří dominanci a péči (nurturance). Subjekty bylo 60 studentů (30 žen a 30 mužů, 18-25 let) rozdělených do skupin stejného pohlaví po třech bez ohledu na dominanci nebo submisivitu. Byli informováni, že budou nahráváni v laboratoři při konverzaci nad navrženými tématy (s dalšími tématy mohli přijít sami) po dobu patnácti minut. Témata nebyla ve studii blíže specifikována. Design byl vytvořen tak, aby se dominantní role mohl chopit kterýkoliv člen skupiny. Interakce byla hodnocena systémem Seated Kinesic Activity Notation System (SKANS IV), ve kterém je nejprve potřeba určit všechny viditelné pohyby těla v pozici v sedě a stanovit podmínky, za jakých budou kódovány. Například náklon hlavy bude kódován v případě, že osoba vychýlí hlavu z vertikální pozice směrem dopředu nebo dozadu. Gifford (1991) ve své studii sledoval celou řadu neverbálních projevů; některé se ale ve studii neukázaly nebo mezi nimi byla velká korelace, tudíž došlo k jejich sloučení, na jiných se neshodli kodéři a další se ukázaly být závislé na pohlaví nebo skupinových vlivech. Po vyškrtnutí těchto chování ze studie zbyla následující: otáčení hlavy k ostatním,

gestikulace, pohyb nohou, založení rukou, kývání hlavou, natahování nohou, manipulace s objekty a orientace levé nohy. Bylo zjištěno, že dominantní méně manipulují objekty, natahují více nohy a víc orientují svou levou nohu ke skupině (v porovnání se submisivní).

Osobnostní dotazník (FIRO-B škálu Control a dotazník CPI plus další otázky vytvořené pro potřeby studie) k určení dominance použily také Schmid Mast a Hall (2004), které zkoumaly vztah osobnostní dominance a frekvence úsměvů při interakci dvou subjektů, ve které subjekty dostaly nadřazenou a podřazenou roli a měly se shodnout na řešení zadaného úkolu. Žádnou souvislost mezi osobnostní dominancí a frekvencí úsměvů ale neobjevily.

Velmi netradiční metodiku použil Gifford (1982), který si položil otázku (mimo jiné), jestli existuje vztah mezi osobnostní dominancí a vzdáleností mezi jedinci a jejich vzájemné natočením. Subjekty bylo 22 mužů a 20 žen, kteří vyplnili Wigginsovu interpersonální škálu adjektiv (1979). Poté dostali krátký popis osmnácti situací, které se lišily v podmínkách soutěživosti – spolupráce, statusu a pozitivního, neutrálního nebo negativního vztahu (například: Přijeli za vámi příbuzní a váš oblíbený synovec chce, abyste se s ním učil/a zeměpis. Jdete s ním tedy do pokoje, abyste měli klid. - Jedná se o situaci spolupráce, pozitivního vztahu a vysokého statusu.). Po popisu každé situace si měly subjekty představit, že vcházejí do místnosti s osobou stejného pohlaví a věku a mají jí nabídnout místo k sezení. Do obrázku pokoje měly zakreslit, kam by usadily osobu a kam by si sedli sami. Vzdálenost byla měřena počtem milimetrů mezi oběma židlemi, úhel byl měřen podle vzájemného natočení nakreslených židlí. Výsledky studie nepotvrzují vliv osobnostní dominance na úhel vzájemného natočení ani vzdálenost.

Podle výsledků studií dominantní méně manipulují objekty, natahují nohy a orientují svou levou nohu k ostatním. Dominantní ženy poté často mění pozici, ve které sedí, gestikulují za pomoci paží a houpou nohama, zatímco submisivní ženy gestikulují za pomoci rukou, pozici, ve které sedí, mění málo, pohybují chodidly a více se dívají na druhého, když poslouchají než když mluví. Z uvedeného shrnutí můžeme vyvodit, že dominantní ženy se hýbou obecně více než ženy submisivní a že dominantní obou pohlaví si pro sebe nárokují více místa.

1.6.2 Subjektivní hodnocení

Možností, jak ve studii určit dominanci, moc nebo status, je požádat subjekty, aby ohodnotily sebe nebo ostatní anebo o to požádat kodéry. Jenže do těchto hodnocení docela výrazně vstupují stereotypní představy. Když totiž máme někoho posoudit, vycházíme z toho, co považujeme za projevy dominance, moci nebo statusu. A jelikož to, jak na nás subjekt působí, určujeme i z toho, jaké je jeho neverbální chování, dochází k zajímavému paradoxu. Studie v podstatě do jisté míry zjišťují vztah mezi neverbálním chováním a... neverbálním chováním. Tento způsob určení dominance, moci či statusu tedy poskytuje mnoho výsledků, tedy není příliš exaktní. Dominanci, moc nebo status druhých nechali své subjekty posoudit Cashdan, (1998) Dunbar a Burgoon (2005) a Thayer (1969). Svou vlastní dominanci, moc nebo status nechali subjekty posoudit Hall et al. (2001), Schmid Mast a Hall (2004) a Dunbar a Abra (2010). Dunbar a Abra (2010), Dunbar a Burgoon (2005) a Schmid Mast a Hall (2004) nechali dominanci, moc nebo status subjektů posoudit kodéry. Schmid Mast a Hall (2004) kodérům řekly, jak vypadá neverbální chování dominanta a submisiva; autoři zbylých dvou studií dominanci nijak nedefinovali.

1.6.2.1 Subjektivní hodnocení druhých

Cashdan (1998) si mimo jiné položila otázku, jaké jsou typické neverbální projevy pro jedince s vysokou mocí. Zvláště se zaměřila na pozici nohou, rukou a úsměv. Jejimi subjekty byli studenti (50 žen a 29 mužů), kteří spolu po dobu jednoho semestru bydleli na stejné koleji a měli navzájem hodnotit svou oblíbenost a moc v rámci desetičlenných skupinek. Moc byla určována pomocí rozhovorů, kdy každý subjekt dostal kartičky se jmény spolubydlících a měl je seřadit vždy podle toho, do jaké míry se osoba na kartičce chová jako vůdce a do jaké míry je osoba na kartičce neústupná. Jednu kartičku musel nejdříve umístit na začátek a jednu na konec, následně ostatní kartičky mezi ně. Ve studii nebylo sledováno jen pořadí kartiček, ale také vzdálenost mezi nimi. Kartičky se mohly i překrývat, pokud měl subjekt pocit, že se spolubydlící ve sledované věci neliší. Výsledek pro každého účastníka vznikl zprůměrováním hodnocení zbylých devíti členů skupiny. V průběhu semestru se uskutečnila dvě setkání, ve kterých studenti měli diskutovat o etických otázkách nejprve v rámci deseti lidí, které znali a poté v rámci pětičlenné skupinky, kde dva až tři lidi neznali. Tato setkání byla natáčena a kódována. Výsledky ukázaly, že ženy, které byly vnímány jako mocné, častěji zaujímaly otevřenou pozici těla. Ženy i muži, hodnocení jako mocní, mluvili delší dobu.

Dunbar a Burgoon (2005) provedly studii na partnerských dvojicích, přičemž sledovaly to, jaký je vztah mezi verbálními a neverbálními pokusy řídit dyadickou interakci a přisuzováním dominance. Účastníky jejich studie bylo 58 manželských párů a 39 heterosexuálních nesezdaných párů, které spolu žily průměrně asi 2 roky. Většina párů byla bezdětná. Každý subjekt vyplňoval dotazník o relativní moci, který obsahoval položky jako: „Uveďte, do jaké míry je moc ve vašem vztahu vyvážená.“ nebo „Jak často dáváte svému partnerovi/své partnerce příkazy?“. Subjekty odpovídaly na devítibodové Likertově škále. Páry poté dostaly společný úkol, kdy měly rozhodnout, co by udělaly, kdyby dostaly tisíc dolarů. Nejprve každý subjekt samostatně určil pět věcí, které by si za peníze rád pořídil. Poté byl pár vyzván, aby diskutoval o tom, co by si každý subjekt pořídil sám, a následně aby se shodl na tom, za co by peníze utratil. Seznam měly subjekty vytvořit podle toho, jak jsou pro ně dané věci důležité. Diskuse trvala od dvou do devatenácti minut. Poté každý z účastníků dostal post-interakční dotazník, ve kterém ohodnotil partnerovu dominanci v právě proběhlé interakci. Proškolení kodéři zaznamenávali adaptéry a ilustrátory pro každou osobu, dále množství očního kontaktu při mluvení a při poslouchání. Používali stopwatch program (což je jednoduchý program na měření času a zastavování), pomocí něž kódovali frekvenci a délku očního kontaktu. Kódovány také byly pokusy přerušit druhého v řeči a neplynulost řeči (skok do řeči partnerem). Kodéři také sledovali počet skoků do řeči a vyrušení. Dále na sedmibodových škálách zaznamenávali: vlastnosti řeči jedince (výška hlasu, hlasitost, rychlost a intonační rozsah hlasu), vlastnosti jedincovy tváře (výrazy, naléhavost a častost úsměvu) a aspekty těla (napjatost/uvolněnost, vzpřímený postoj a náklon). Co se týče moci, data ukazují, že nejmocnější jedinci mají příjemný výraz obličeje, usmívají se, jsou uvolnění a nevzpřímení a jsou podle svých partnerů nejméně dominantní. Když partneři uváděli, že je jejich partner mocnější, více jej přerušovali a užívali více ilustrátorů, nejspíše proto, aby jej přesvědčili o svém pohledu na věc. Pokud jde partnersky přisuzovanou dominanci, pozitivně spolu korelovalo partnerské přisuzování dominance s množstvím času stráveného mluvením u mužů a výškou hlasu, hlasitostí, rychlostí a intonačním rozsahem hlasu u žen; negativní vztah byl pak nalezen u žen mezi užíváním adaptérů a přisuzováním dominance partnerem.

Thayer (1969) se zabýval hypotézou, že dlouhý oční kontakt vede u druhého jedince k pocitu, že je vysílatel dominantní. 20 mužských subjektů se zúčastnilo interakce s asistentem výzkumu, při které se nemluvalo. Na deset subjektů se asistent výzkumu díval ve třech periodách vždy 58 vteřin a 2 vteřiny se díval jinam. Na druhých deset subjektů se asistent výzkumu díval 2 vteřiny a 58 vteřin se díval jinam. Za jednosměrným zrcadlem seděl pozorovatel, který zaznamenával množství času, po který se subjekt díval na asistenta výzkumu. Po interakci subjekty ohodnotily dominanci asistenta výzkumu pomocí šesti devítibodových škál: slabý – silný, sebejistý – nesebejistý, závislý – nezávislý, submisivní – dominantní, příjemný – nepříjemný, nesmělý – smělý. Poté dostaly dvě otázky: „Jak vidíte svého interakčního partnera?“ a „Jak myslíte, že vás vidí váš interakční partner?“ Ukázalo se, že subjekty, na které se asistent výzkumu díval déle, jej hodnotily jako výrazně dominantního a uváděly, že si o nich asistent výzkumu zřejmě myslí, že jsou méně dominantní. Mezi intenzitou očního kontaktu subjektů s asistentem výzkumu v obou podmínkách nebyl rozdíl.

Z výsledků studií vidíme, že delší mluva u mužů souvisí jak dominancí, tak s mocí, což by naznačovalo, že mezi nimi existuje vztah. Podíváme-li se na zbylé znaky dominance, jsou to upřený pohled u mužů a u žen hlasitější hlas, větší intonační rozsah hlasu, rychlejší řeč a méně adaptérů. Znaky moci potom jsou u žen otevřená pozice paží a nohou, delší mluva a u obou pohlaví příjemný výraz, úsměv a nevzpřímené a uvolněné tělo. Projevy dominance víceméně odpovídají stereotypní představě dominantanta. Mezi neverbálními projevy dominance vidíme projevy snahy druhého ovládnout (upřený pohled) a předčit jej (hlasitější hlas, větší tempo řeči...), zatímco mezi neverbálními projevy vysoké míry moci nenacházíme žádný, který by podobnou tendenci vyjadřoval, ačkoliv podle stereotypní představy by takové projevy byly očekávány i u mocných jedinců. Tuto skutečnost můžeme vysvětlit pomocí dyadické teorie moci (Dunbar a Burgoon, 2005), která říká, že jedinec, který má moc, ji nemusí vyjadřovat a nemusí se snažit druhého ovládnout a dosáhnout vyšší pozice; on už ji má. Naproti tomu je dominance vyjádřena, a proto vidíme ve výčtu projevů dominance ovládající projevy, které mohou působit negativně. Jak již bylo řečeno dříve, ilustrátory se objevují zároveň jako znak dominance a nízké moci; jako znak nízké moci se objevuje i skákání do řeči.

To můžeme vysvětlit tím, že jedinci, kteří mají moci málo, cítí v některých situacích potřebu se prosadit a přesvědčit mocnějšího jedince o svém názoru; dyadická teorie moci ale říká, že to nedělají příliš často, protože ví, že by neuspěli. Subjekty tedy při posuzování druhých zřejmě citlivě rozlišují moc a dominanci.

1.6.2.2 Sebeposouzení

Hall et al. (2001) si položili otázku, jaké neverbální chování zaznamenané na fotografiích se pojí k vyššímu či nižšímu statusu. Nejdříve bylo telefonicky rekrutováno 48 pracovníků university, které výzkumníci požádali, aby sehnali člověka ze své kanceláře, katedry či oddělení, který by se s nimi chtěl účastnit krátké interakce v jejich kanceláři. Takto bylo získáno dalších 48 subjektů. Interakce trvala čtyři minuty a subjekty se při ní měly bavit na téma „život a práce na severovýchodě USA“. Asistent výzkumu v jejím průběhu udělal čtyři fotografie (candid photographs) a poté jednu fotografii, kdy se měly oba subjekty dívat přímo do objektivu (ale nedostaly instrukci, jak se mají tvářit). Poté měly v dotazníku na devítibodové škále uvést, jak vnímají svůj relativní status vůči svému interakčnímu partnerovi (vyšší/nížší než partner). Toto hodnocení následně určilo, kdo byl z hlediska výzkumu brán jako osoba s vyšším či nižším statusem. Nakonec měly opět na devítibodové škále ohodnotit, do jaké míry se znají a nakolik příjemně, zábavně nebo v napětí se cítily. 235 vzniklých fotografií (pět se jich nedalo použít) bylo náhodně uspořádáno do alb tak, aby hodnotitelé (60) mohli vidět vždy jen jednu osobu na fotografii. Hodnotitelé ohodnotili vždy jen osobu vlevo nebo vpravo na všech 235 fotografiích, přičemž každý hodnotitel hodnotil na devítibodové škále vždy jen jeden z následujících neverbálních projevů (jeden projev byl u každé osoby hodnocen pěti hodnotiteli): pozice hlavy (orientace vzhůru/orientace dolů), zvednuté/spuštěné obočí, pokleslá, shrbená pozice těla/vzpřímená pozice těla, náklon dopředu/dozadu, absence úsměvu/intenzivní úsměv. Hodnotitelé poté měli seznam projevů, u nichž zaznamenávali jejich přítomnost či nepřítomnost: překřížené paže, doteky sama sebe (s vyloučením rukou v klíně, překřížení paží nebo sevření rukou) a opírání loktů o stůl, opěrky židle nebo nohy. Výsledky ukázaly, že osoby s vyšším statusem více orientují svou hlavu směrem dolů a častěji si opírají lokty o nábytek nebo nohy. Je ale nutno podotknout, že záznam neverbálního chování na fotografie není právě obvyklou metodou záznamu neverbálního chování a není snad ani třeba zmiňovat, že tímto způsobem není možné zaznamenávat jeho dynamiku.

Schmid Mast a Hall (2004) sledovaly vztah mezi frekvencí úsměvů a pociťovanou dominancí subjekty v proběhlé interakci (výzkumníci se po skončení interakce subjektů zeptali, jak dominantní se cítily). Výzkumnice přiřadily subjektům nadřizenou a podřizenou roli a zadaly jim společný úkol, na jehož řešení se subjekty měly shodnout. Žádnou souvislost mezi pociťovanou dominancí a frekvencí úsměvů ale nenalezly.

Dunbar a Abra (2010) ve své studii zjišťovali, jaké neverbální projevy se pojí k dominanci a ověřovali platnost již dříve zmíněné dyadické teorie moci. Subjekty bylo 150 lidí, kteří se zúčastnili natáčené interakce s asistentem výzkumu, o kterém si mysleli, že je dalším subjektem. Subjektu nejprve výzkumník o samotě řekl, že havaroval na poušti a že má s sebou dvanáct věcí; ty měl seřadit podle jejich důležitosti pro přežití. Nyní se měli s asistentem výzkumu shodnout na podobě seznamu. Výzkumník oběma řekl, kdo si při samostatném sestavování seznamu vedl lépe (manipulace s mocí) a má tak poslední slovo (asistent, subjekt nebo si vedli oba stejně). Po skončení interakce byl subjektu administrován postinterakční dotazník, který sledoval vnímanou moc v proběhlé interakci a byl s ním proveden debriefing. Dotazník obsahoval čtyři otázky, například: Kdo měl větší moc? a subjekty měly také vybrat, které grafické znázornění nejlépe proběhlou interakci vystihuje (například velký kruh napravo a malý nalevo = Většinu rozhodnutí jsem udělal/a já.). Subjekty také na sémantickém diferenciatu ohodnotily svou konverzační dominanci v proběhlé interakci. Kodéři poté z nahrávek zaznamenávali neverbální chování. Výsledky ukázaly, že jedinci, kteří se vidí jako mocní, se častěji hýbou. Pokud uváděli, že byli v interakci dominantní, byla jejich řeč plynulá, používali často ilustrátory, často se hýbali, jejich hlas byl vyšší, hlasitější a měl vyšší intonační rozsah, jejich řeč byla rychlá a měli příjemný výraz.

Vlivem položených výzkumných otázek autoři nedocházejí ke stejným projevům. Podobnost nacházíme pouze v tom, že častý pohyb vychází jako znak dominance i moci, což opět naznačuje, že jsou mezi sebou moc a dominance určeny na základě sebeuposouzení se subjekty propojeny. Pokud se podíváme na další projevy, vychází jako znak vyššího statusu sklopená hlava a opírání loktů o nohy nebo nábytek. Jedinec určený tímto způsobem jako dominantní mluví plynule a rychle, používá mnoho ilustrátorů, má vyšší a hlasitější hlas, což můžeme považovat za snahu ovládnout interakci a odpovídá to stereotypní představě dominantanta. Jeho intonační rozsah je velký

a jedinec má příjemný výraz, který možná odpovídá stereotypní představě mužské dominance, ale u žen tomu tak není, protože jsou a priori vnímány jako submisivní a aby tuto představu narušily, příjemný výraz by se u nich objevovat neměl.

1.6.2.3. Subjektivní přisouzení dominance kodéry

Ve studii Dunbar a Abra (2010) kodéři hodnotili dominanci subjektu v interakci s asistentem výzkumu. Ti se měli shodnout na tom, jak má vypadat seznam věcí potřebných pro přežití na poušti seřazených podle jejich důležitosti, přičemž měl subjekt nebo asistent výzkumu poslední slovo ohledně konečné podoby seznamu (nebo poslední slovo neměl nikdo). Subjekt již ale předtím seznam jednou sestavil sám. Vzniklé nahrávky kódovali tři kodéři. Ti hodnotili i dominanci subjektů, a to podle celkového dojmu z videa. Mikroskopické projevy měřili na frekvenci (například gesta), stejně tak verbální projevy. Poté ohodnotili na sedmibodovém sémantickém diferenciatu verbální, vokální a neverbální projevy. Dominance určená kodéry se projevuje rychlou řečí, častými ilustrátory a pohyby celkově, příjemným výrazem; takto určené dominanty mají také vyšší a hlasitější hlas s velkým intonačním rozsahem.

Schmid Mast a Hall (2004) zkoumaly vztah mezi frekvencí úsměvů a dominancí přisouzenou kodéry. Ti sledovali interakci dvou subjektů, které dostaly nadřizenou a podřizenou roli a měly společně vyřešit úkol. Kodéři v každé minutě zaznamenávali na škále od jedné do šesti, nakolik je každý z interakčních partnerů dominantní. Popis, jak vypadá projev dominance a submisivity, dostali: Dominanti rychle přebírají řízení diskuse, dávají návrhy na to, co by se mělo dělat, mění téma, skáčou druhému do řeči, mají pevné a silné preference, trvají na svém, rádi poučují, vysvětlují a dávají rady a přebíjejí partnery svými argumenty, postoji nebo činy. Submisivní chování bylo popsáno takto: Jedinec nechává směr diskuse na partnerovi a je pro něj téměř nemožné, aby sám vedl diskusi, nemá žádný názor, používá „na tom nezáleží“, „jak chceš“, „já nevím“, své názory projevuje nesměle a váhavě, snadno přejímá názor partnera, špatně se prosazuje nebo se staví vůči partnerovi do opozice. Výzkumnice nenalezly žádný vztah mezi dominancí přisouzenou kodéry a frekvencí úsměvů.

Ve studii Dunbar a Burgoon (2005) posuzovali dominanci pozorovatelé v průběhu dyadické interakce naivních subjektů, ve které se subjekty měly shodnout, co by udělaly s tisícem dolarů. Dominanci pozorovatelé určovali na sémantickém diferenciatu za

pomoci těchto položek: dominantní/submisivní, sebejistý/nesebejistý, rozvláčný/energický a otevřený/odtažitý (outgoing/withdrawn). Pozorovatelé nebyli trénováni v odhalování dominance, takže výzkumnice mohly sledovat, jak si neverbální projevy dominance sami vykládají. Výsledky ukazují, že dominantní muži dělají více ilustrátorů, jejich hlas je vyšší, hlasitější a má velký intonační rozsah, mají příjemný výraz obličeje, usmívají se, častěji se dívají na partnera, když mluví, než když poslouchají, jejich řeč je plynulá, více skáčou do řeči druhému a déle mluví. Dominantní ženy mají vyšší a hlasitější hlas s vyšším intonačním rozsahem, rychlejší řeč, jejich výraz tváře je nepříjemný, méně se usmívají, jejich tělo je napjaté, nevzpřímené, více se dívají, když mluví, než když poslouchají a déle mluví.

Ve výsledcích těchto studií nacházíme shodné neverbální projevy dominance. Obě studie potvrzují jako znaky dominance pro obě pohlaví vyšší a hlasitější hlas s velkým intonačním rozsahem. První studie dále uvádí jako znaky dominance obou pohlaví větší frekvenci ilustrátorů a příjemný výraz, avšak druhá studie potvrzuje tyto projevy jen pro muže. Obě studie uvádějí jako znak dominance rychlou řeč, ale druhá studie přiznává tento projev jen dominantním ženám, zatímco první oběma pohlavím. V ostatních projevech se již studie rozcházejí. Za znaky dominance můžeme dále považovat u obou pohlaví častější pohyby, delší mluvu a větší intenzitu očního kontaktu, když mluví, než když poslouchají. U žen nepříjemný výraz, menší frekvenci úsměvů, napjaté a nevzpřímené tělo, u mužů poté plynulou řeč, větší frekvenci úsměvů a skoky do řeči.

Můžeme si všimnout, že podle kodérů se dominance u žen projevuje jinak než u mužů. Zatímco dominantní muž má (kromě jiného) příjemný výraz a usmívá se, u dominantní ženy je tomu zcela opačně. Pravděpodobné je, že na úsudek pozorovatelů a kodérů měla vliv stereotypní představa, která ženě přisuzuje submisivitu jen na základě toho, že je žena. Aby žena nebyla takto vnímána, je třeba, aby tuto představu narušila, právě třeba nepříjemným výrazem nebo tím, že se neusmívá. Stereotypní představě odpovídá i zjištění, že jsou dominantní pohybově aktivní.

Zjišťujeme, že projevy dominance určené na základě subjektivního hodnocení jsou ve třech studiích vyšší a hlasitější hlas s velkým intonačním rozsahem a rychlá řeč. Ve čtvrté studii uvádí autoři tyto výsledky jen pro ženy. Ve dvou studiích vyšlo, že dominantní dělají více ilustrátorů a mají příjemný výraz, ve třetí studii uvádí autoři tyto výsledky jen pro muže. Ve dvou studiích vyšlo, že dominantní déle mluví. Jedna studie uvádí, že znakem dominance je nevzpřímené tělo, další potvrzuje tento projev jen pro

ženy. V ostatních projevech se již studie neshodují. Dalšími znaky dominance jsou pro obě pohlaví častý pohyb, intenzivnější oční kontakt když dominant mluví než když poslouchá a tělesná uvolněnost. Specificky ženské projevy dominance jsou nepříjemný výraz, menší frekvence úsměvů a tělesná napjatost (to je v rozporu s dříve zmíněnou tělesnou uvolněností a příjemným výrazem). Specificky mužské znaky dominance jsou skoky do řeči druhého, vyšší frekvence úsměvů a upřený pohled.

Pokud jsou neverbální projevy dominance totožné ve více případech, ukazuje to určitou pravděpodobnost, že tyto výsledky nejsou jen dílem náhody nebo nezávisí jen na určitém výzkumném designu, i když není shoda, jestli se tyto projevy (vyšší a hlasitější hlas s velkým intonačním rozsahem, rychlá řeč a větší frekvence ilustrátorů) dají připsat oběma pohlavím, nebo jen jednomu. To lze ale zjistit dalšími výzkumy.

Moc se projevuje u žen otevřenou pozicí těla a u obou pohlaví příjemným výrazem, úsměvem, nevzpřímeným tělem, uvolněností těla a častým pohybem, nízká míra moci se projevuje ilustrátory a skákáním do řeči. Vysoký status se projevuje sklopenou hlavou a opíráním loktů o nohy nebo nábytek. Jak projevy moci tak projevy vysokého statusu neodpovídají stereotypním očekáváním, podle kterých by se oba typy projevů měly podobat projevům dominance. Ovšem toto přesvědčení lze přičíst nedostatečnému rozlišování mezi dominancí, mocí a statusem. To, že jedinci s vyšším statusem sklápí hlavu, je ovšem v rozporu s všeobecným přesvědčením. Domnívám se, že určování dynamických neverbálních projevů z fotografií není dobrá strategie výzkumu a možné je, že kdyby bylo neverbální chování zaznamenáváno jinak, k takovému výsledku by autoři nedošli.

O podobnostech a rozdílech výsledků v rámci způsobů subjektivního určování moci nebo statusu nemá smysl uvažovat. Subjektivní posouzení moci se sice objevuje u dvou ze tří způsobů subjektivního posouzení, ale v případě subjektivního posouzení vlastní moci vychází jen jeden neverbální projev. Status se poté vyskytuje jen u jednoho ze způsobů určování dominance, moci nebo statusu.

Již dříve jsme viděli, že některé projevy souvisí jak s dominancí, tak s vysokou mírou moci, a to častý pohyb a u mužů to, že déle mluví. Oba tyto projevy naznačují, že mezi mocí a dominancí existuje souvislost. Toto nejsou jediné projevy, které se objevují jak v souvislosti s vysokou mírou moci, tak v souvislosti s dominancí; jsou ale jediné, které se objevují společně s vysokou mírou moci a dominancí v rámci jednoho způsobu subjektivního prisuzování dominance, moci nebo statusu. Kdybychom prohlásili, že i další projevy souvisí jak s vysokou mírou moci, tak s dominancí, protože se ukázalo, že

při jednom způsobu subjektivního hodnocení souvisí s tím a ve druhém způsobu s tím, dopustili bychom se chyby. Dominance a moc určená jedním způsobem se liší od dominance a moci určené jiným způsobem a není vhodné je směřovat.

Mezi neverbálními projevy dominance vidíme některé, které vyjadřují snahu druhého ovládnout a mít navrch; mezi neverbálními projevy vysoké míry moci žádné takové nenacházíme, jen mezi projevy nízké míry moci. Jak jsem již uvedla ve shrnutí studií, kde je moc a dominance určena posouzením druhými, mocný jedinec nepotřebuje svou moc vyjadřovat, zatímco když je někdo dominantní, snaží se vydobýt si vyšší pozici, a proto mezi neverbálními projevy dominance nacházíme neverbální projevy snahy interakci ovládnout a druhého přebít. Tato snaha se může objevit i u jedinců s nižší mírou moci, u nichž se podle výsledků studií, které moc určují subjektivním soudem, projevuje ilustrátory a skákáním do řeči. Existuje ovšem stereotypní přesvědčení, že se moc bude projevovat podobně jako dominance; toto přesvědčení ovšem přičítám nedostatečnému rozlišování mezi mocí a dominancí.

Porovnáme-li jednotlivé způsoby subjektivního posouzení dominance, vidíme, že ze všech vyplývá, že dominantní mají velký intonační rozsah hlasu. Podle dominance určené kodéry a dominance určené sebeposouzením se za znak dominance dá považovat i hlasitější hlas, podle určení dominance druhými subjekty je toto projevem dominance jen u žen. Podle dominance určené druhými a sebeposouzením je projevem dominance rychlejší tempo řeči, studie, kde dominantní určovali kodéři, s tím v jednom případě souhlasí a ve druhém uvádí tuto charakteristiku jen pro ženy. Podle určení dominance druhými subjekty dominantní muži déle mluví, podle dominance určené kodéry se tento projev dá vztáhnout na obě pohlaví. Podle dominance určené druhými subjekty je projevem dominance rychlé tempo řeči, studie, kde se dominance určovala soudem kodérů s tím v jednom případě souhlasí a ve druhém uvádějí tuto charakteristiku jen pro dominantní ženy. Podle výsledků studií dominance určené sebeposouzením a dominance určené kodéry se dominantní více hýbou a jejich hlas je vyšší. Také se shodují na tom, že dominantní dělají více ilustrátorů a mají příjemný výraz, i když podle výsledků jedné z kodérských studií toto platí jen pro muže. Dále už shodu, byť jen částečnou, mezi výsledky odlišných způsobů určování dominance nenacházíme; výsledky založené na určení dominance posouzením druhého subjektu dále ukazují jako znak dominance u mužů upřený pohled a u žen méně adaptérů, kodérské studie ještě dodávají jako projevy dominance u žen nepříjemný výraz, méně úsměvů, napjaté a nevzpřímené tělo a u mužů skoky do řeči.

Dalo by se usuzovat, že pokud je dominance určena na základě sebeuposouzení subjekty, tak se dominantí více hýbou a působí příjemně (mají příjemný výraz, jejich řeč je plynulá atd.) a objevují se jen náznaky snahy mít navrch (vyšší hlasitost hlasu a tempo řeči). Pokud dominanci určují druhé subjekty, objevují se jasnější pokusy druhého ovládnout (muži déle mluví a mají upřený pohled, ženy mají hlasitější hlas a jejich řeč je rychlejší). Pokud dominanci určují kodéři, je dominance určena zejména u žen nepříjemnými projevy (nepříjemný výraz, méně se usmívají, jejich tělo je napjaté), a u mužů vidíme na jednu stranu jasnou snahu mít navrch (skoky do řeči a to, že déle mluví) a na druhou stranu příjemný výraz a úsměv, což ale vidíme jako projevy moci ve studiích, kde mají subjekty posoudit moc druhého subjektu. Kodéři tak možná směšují projevy moci s projevy dominance a nerozlišují mezi nimi. Dále vidíme jako projevy snahy ovládnout u obou pohlaví hlasitější hlas a rychlejší řeč. Podle dominance určené kodéry jsou dominantí pohybově aktivní (častý pohyb a ilustrátory).

1.6.3 Přiřazení statusu subjektům výzkumníky

Autoři některých studií pracují s rozlišením statusu na vyšší a nižší. Se statusem lze manipulovat, a to tak, že jednomu subjektu přiřkneme status vyšší a druhému nižší, jak to udělali Ellyson et al. (1980), Gifford (1982), Schmid Mast a Hall (2004) a Leffler et al. (1982). Poslední zmínění manipulovali s rolí učitel (vyšší status) a žák (nižší status) a je třeba si položit otázku, zda toto přiřazování rolí není zkreslující, co se týče tématu dominance a submisivity. Učitel přirozeně vysvětluje, a k tomu potřebuje více prostoru a lze předpokládat větší kinezičskou aktivitu nebo delší dobu strávenou mluvením; na druhou stranu žák bude těchto projevů dělat méně. Při výběru konkrétních rolí je tedy třeba vzít v úvahu, zda z nich nějaké neverbální chování přímo nevyhází.

Jednoho ze dvou experimentů studie, kterou provedli Ellyson et al. (1980) se účastnilo 24 žen, které v osobnostním dotazníku FIRO dosáhly na subškále dominance průměrného výsledku. Všechny se následně zúčastnily dyadické interakce s asistentkou výzkumu; dvanácti ženám bylo řečeno, že má asistentka vyšší status než ony, a dvanácti, že má nižší status než ony. Asistentka výzkumu nevěděla, jaký status právě zastává. V interakci byla zmíněna tři dilemata, na jejichž řešení se měly shodnout. Na všechny subjekty se asistentka výzkumu dívala 48% času, kdy mluvila, a 68% času, kdy poslouchala. Intenzitu očního kontaktu pozorovali a zaznamenávali dva pozorovatelé.

Další pozorovatel zaznamenával, kdy subjekty mluvily. O dva týdny později se konalo další setkání, kdy spolu interagovaly dva subjekty a měly stejná tři témata, o kterých se měly bavit a nalézt jejich společné řešení (kontrolní setkání). Na závěr byl se všemi subjekty proveden debriefing. Podle výsledků studie se ženy s nižším statutem více dívají na druhého, když poslouchají, než když mluví. Pro ženy s vyšším statutem a sledované chování nenalezli autoři žádný vztah.

Studie Leffler et al. (1982) se účastnilo 56 subjektů, které byly náhodně rozděleny na učitele a žáky. Učitel se nejprve samostatně podíval na videokazetu o environmentální adaptaci ptáků nebo ryb, zatímco žák v jiné místnosti plnil jednoduché úkoly, které se však k látce nijak nevztahovaly. Poté se učitel i žák setkali u stolu a učitel byl instruován, aby v patnácti minutách učil žáka o tom, co viděl na videu, a že by žák měl také mluvit. Poté se role obrátily: nynější žák byl odveden do samostatné místnosti, kde zhlédl další video a nynější učitel byl odveden do jiné místnosti, kde dělal jednoduché, avšak s interakcí nesouvisející úkoly. Následně se znovu sešli u stolu se stejným scénářem. Z obou nahrávek bylo kódováno neverbální chování. Měřena byla proxemika (množství prostoru využívaného na desce stolu a nad ní v horizontální rovině – směrem k partnerovi – a vertikální – po šířce stolu), dále vokalika (množství slov a vydávaných zvuků, počet pokusů o přerušování řeči, počet úsměvů a smích) a ukazování na partnera, na jeho či její kartičky a dotýkání se jeho či jejího vlastnictví). Výsledky ukázaly, že učitelé více skákali partnerovi do řeči, zabírali více prostoru svými pohyby a kartičkami, více se dotýkali partnerových kartiček, více na partnery nebo na jejich věci ukazovali, méně se smáli a déle mluvili.

Schmid Mast a Hall (2004) se zabývaly otázkou, jaký je vztah mezi dominancí určenou přidělenou rolí a frekvencí úsměvů. Účastníky studie bylo 66 žen a 72 mužů rozdělených do dvojic stejného pohlaví. Každý účastník nejprve vyplnil dva osobnostní dotazníky. Následně jim bylo řečeno, že si do další fáze interakce mají vybrat roli buďto vlastníka galerie s uměním (dominantní role) nebo jeho asistenta (submisivní role). Hod korunou poté náhodně určil, kdo bude mít jakou roli. Výzkumníci totiž mají za to, že preference dominantní či submisivní role závisí na osobnostní dominanci a kdyby si subjekty myslely, že tato závislost existuje, mohly by ovlivnit své chování, aby splnily očekávání experimentátorů. Subjektům bylo řečeno, že mají připravit prezentaci o předem určeném obraze, ve které budou reprezentovat jak obraz, tak samotnou galerii.

V další fázi si měli vybrat ze 14 obrazů, který by v galerii rádi vystavili, přičemž každý z dvojice si musel vybrat jiný obraz. Poté se měli v osmi minutách shodnout, který z obrazů by v galerii vystavili. Výsledky ukazují lehce negativní vztah mezi frekvencí úsměvů submisivní rolí u těch žen, které si v ní přály být.

Netypickou metodiku zvolil Gifford (1982), který zkoumal proxemické chování a svým subjektům v dotazníku popsal situaci, ve které zastávaly různý status a vztah k dalším osobám, které se subjektem soutěžily nebo spolupracovaly. Například: Čekáte na pracovní pohovor. Představte si, že do místnosti, kde na pohovor máte čekat, vstupujete s osobou stejného věku a pohlaví. Na nakresleném plánu místnosti zakreslete dvě židle: tu, kam byste usadil/a druhou osobu a tu, na kterou byste si sedl/a sám/sama. Gifford poté změřil počet milimetrů mezi židlemi a úhel určil podle jejich vzájemného natočení. Výsledky ukazují, že by si subjekty sedly blíže, pokud je druhá osoba stejného statusu, a dál, když má status odlišný. Pokud subjekt zastával vyšší status, preferoval v situacích spolupráce menší vzdálenost, než když šlo o situaci kompetitivní. Jedinci s vyšším statusem preferují větší vzdálenost za podmínky negativního nebo neutrálního vztahu. Když je vztah pozitivní či neutrální a jedinci jsou stejného statusu, vzrůstá úhel jejich vzájemného natočení. O něco menší efekt je pak pro vyšší či nižší status. Ale když je vztah negativní, je u jedinců stejného statusu úhel přímější než u jedinců vyššího či nižšího statusu. Při situaci spolupráce, pozitivním vztahu a vysokém statusu subjekty preferují větší úhel vzájemného natočení, zatímco při stejných podmínkách, ale kompetitivní situaci je preferovaný vzájemný úhel velmi malý.

Ani v těchto studiích se ve výsledcích neopakují stejné projevy a nenacházíme ani projevy podobné. To je dáno tím, že autoři každé studie sledovali jiné neverbální chování. Jedinci s vyšším statusem se dotýkají věci druhého, ukazují na ně i na druhého, svými pohyby a věcmi zabírají více místa, déle mluví a méně se smějí. Co se týče preferované vzdálenosti od druhé osoby, ta se zvyšuje spolu s rozdílem mezi statusy. Pokud jde o situaci spolupráce, zvolil by jedinec s vyšším statusem menší vzdálenost než v soupeřivé situaci a menší vzdálenost by zvolil i za podmínky pozitivního vztahu. Pokud má jedinec vysoký status, pozitivní vztah k druhé osobě a jedná se o situaci spolupráce, preferuje větší úhel vzájemného natočení, ale když je situace soupeřivá, preferuje malý úhel.

Pokud je status jedinců stejný, preferují o něco větší úhel vzájemného natočení, než když mají status rozlišný. Pokud je mezi nimi negativní vztah, preferují přímější úhel než jedinci s rozdílnými statusy. Ženy s nižším statusem se poté dívají na druhého více, když poslouchají, než když mluví, a pokud preferují podřízené postavení, méně se usmívají.

Můžeme vyvodit, že jedinci s vyšším statusem si nárokují větší prostor pro sebe a utiskují jedince s nižším statusem i formou životního či pracovního prostoru. Jejich fyzický postoj vůči jedincům s nižším statusem se odvíjí od vzájemného vztahu, od výše statusu a od konkrétní situace. Jedinec s negativním vztahem k jinému jedinci bude preferovat přímější úhel a častý oční kontakt, protože mimovolně posuzuje možné riziko. Stejný závěr platí i pro soupeřivou situaci, a to jak v případě pozitivního, tak negativního vztahu. Oproti tomu jedinci s pozitivním vztahem k druhému svým postojem dávají najevo větší důvěru, a tudíž nepreferují odstup a potřebu sledovat a být ve střehu, což platí zejména pro situaci spolupráce.

Ženy s nižším statusem jeví zájem o to, co druhý říká, ale zároveň tím dávají najevo svou podřízenost.

1.6.4 Přiřazení moci subjektům výzkumníky

Někteří autoři pro potřeby svých výzkumů experimentálně vytvořili situaci, kdy jednomu subjektu dali moc vyšší a druhému nižší. Podle takto přidělené moci pak při analýze rozdělili subjekty do dvou skupin a porovnávali jejich neverbální chování. Tento postup zvolili Dovidio et al. (1988).

Ti provedli dva experimenty. V prvním dostalo 192 mužů a 245 žen, studentů psychologie, sadu dotazníků, ve kterých měli zodpovědět, nakolik jsou jim blízké nejrůznější záliby a aktivity. Výzkumníci na základě těchto dotazníků sestavili dvacet dvojic rozlišného pohlaví s rozdílnými znalostmi ohledně aktivit a zálib. Každý pár diskutoval postupně na tři témata (na to, o kterém měla větší znalosti žena a muž o něm nevěděl téměř nic; na to, o kterém měl větší znalosti muž a žena o něm nevěděla skoro nic a na téma ohledně lidské přirozenosti, o kterém měli oba zhruba stejné znalosti), vždy po dobu tří minut. Témata byla vybrána tak, aby byla genderově neutrální (například bowling, potápění nebo plavání). Nahráváno bylo vizuální chování subjektů a to, v jakém okamžiku mluvily a kdy poslouchaly. Ve druhém experimentu bylo

subjekty 24 žen a 24 mužů, ze kterých byly opět vytvořeny smíšené páry. Nyní výzkumníci manipulovali s mocí, kterou nad sebou partneři měli. Podobně jako v prvním experimentu se subjekty měly bavit na tři témata. V první interakci byla moc vyrovnaná, v dalších dvou pak výzkumníci dali buď ženě, nebo muži možnost partnera za jeho výkon v diskusi odměnit. Výsledky obou experimentů ukázaly, že jak moc pocházející ze znalosti probíraného tématu, tak moc odměnit zvyšovaly poměr toho, kdy se subjekt díval na druhého, zatímco mluvil, ku dívání se, když subjekt poslouchal.

1.6.5 Dominance určená na základě prosazení vlastního řešení při společném úkolu

V některých studiích dostaly subjekty nejprve samostatně zadaný úkol, který měly vyřešit a následně se na jeho řešení měly shodnout s interakčním partnerem. Dominanci lze určit z posouzení toho, nakolik se subjekt při společném řešení úkolu vzdálil od svého původního řešení. Tímto způsobem určovaly dominanci jen Dunbar a Abra (2010).

Ty nejprve po subjektu chtěly, aby si představil, že uvízl na poušti a má s sebou dvanáct věcí. Ty měl seřadit podle toho, jak důležité jsou podle něj pro přežití. Následně se měl na podobě seznamu shodnout s asistentem výzkumu, o kterém si myslel, že je to další subjekt. Oba dostali informaci o tom, kdo údajně lépe sestavil seznam a má tak poslední slovo při sestavování společného seznamu (subjekt, asistent výzkumu nebo nikdo). Autoři mimo jiné sledovali, nakolik se společné řešení liší od původního řešení subjektu. Kodéři poté kódovali neverbální chování z nahrávky interakce.

Ačkoliv autoři zjistili, že subjekt více trval na svém řešení, pokud sestavil seznam (údajně) lépe než jeho interakční partner, nenalezli žádný vztah mezi prosazením vlastního řešení a neverbálním chováním. Tento výsledek není překvapivý, jelikož čím přesnější způsob měření dominance je zvolen, tím menší je pravděpodobnost, že vyjde nějaký výsledek. Příkladem jsou studie přesvědčení, kde je dominance nepřítis jasně definována. Neverbálních projevů, které z takových studií vycházejí, je mnoho. Když jsou dominance, moc nebo status určeny na základě prisouzení subjektu nebo kodéry, zjišťujeme, že sice vychází o mnoho méně projevů, ale stále více než když je dominance určena například na základě osobnostního dotazníku. Zkrátka jak se určení dominance, moci nebo statusu zpřesňuje, tím méně projevů vychází. A způsob, který měří, do jaké míry se subjekt prosadil, je velmi přesný.

1.6.6 Přirozený status

Status může být určen tím, jakou pozici zastávají subjekty v reálných podmínkách. Posuzování subjektu jako jedince s vyšším či nižším statusem tedy můžeme založit například na rozdílu ve vojenské hodnosti (Dean et al., 1975), akademické hodnosti (Hall, 1996) nebo pracovním statusu nadřízený – podřízený (Jorgenson, 1975). Samozřejmě vždy musíme mít na zřeteli, s jakou skupinou subjektů pracujeme (vojáci, akademici atd.) a že se může chovat specifickým způsobem. Výsledky tedy nepůjde vztáhnout na celou populaci, ale bude nutné je ještě ověřit s použitím subjektů z jiného prostředí (je přeci jen rozdíl sledovat neverbální projev příslušníků armády a zaměstnanců ve firmě).

Jorgenson (1975) vyslovil hypotézy, že jedinci stejného statusu budou při komunikaci preferovat menší vzdálenost a přímější úhel k druhému. Subjekty bylo 23 nadřízených a 26 podřízených ze stejné firmy, kteří se účastnili šesti školení. Před každým školením a po něm proběhla dyadická interakce v oddělené místnosti. Jorgenson ze subjektů vytvořil 88 párů se stejným statusem a 33 párů s rozdílným statusem, jejichž proxemické chování sledoval. Úhel mezi jedinci byl měřen na škále 0 - 8 po 45° (0: stojí tváří v tvář, 4: stojí vedle sebe, 8: jsou k sobě zády). Na škále 0 – 7 byla měřena vzdálenost jedinců od sebe (0: stojí těsně u sebe, 7: vzdálenost je 3,5 stopy nebo větší). Všechna pozorování provedl manažer firmy, který byl setkání přítomen. Ten byl zaškolen do techniky pozorování proxemického chování, ale nebyly mu sděleny hypotézy. Výsledky ukazují, že jedinci stejného statusu k sobě zaujímají přímější úhel, avšak druhá hypotéza potvrzena nebyla.

Dean et al. (1975) měli za to, že se nadřízený při interakci, kterou sami zahajují, více přiblíží k podřízeným než naopak. Subjekty bylo 562 příslušníků amerického námořnictva. Pozorování, která provedli tři jiní členové námořnictva, se odehrávala mimo výkon služby při střídání služby, v kavárně, na ošetřovně a v prostorech pro odpočinek. Všechny sledované interakce probíhaly vestoje. Jakmile bylo řečeno první slovo, spočítali pozorovatelé počet dlaždic na podlaze mezi nejbližšími položenými chodidly obou účastníků interakce a zaznamenali jejich hodnotu a to, kdo interakci inicioval. Výsledky ukazují, že při interakcích, které inicioval nadřízený, byla mezi účastníky větší vzdálenost, a ta se zvyšovala úměrně vzdálenosti mezi hodnotami. Když

interakci inicioval podřízený, byla vzdálenost mezi jejími účastníky na hodnotě nezávislá.

Hall (1996) si položila otázku, zda bude jedinec zastávající vyšší status iniciovat dotek spíše než jedinec nižšího statusu a také, zda jsou některé typy doteků závislejší na statusu než jiné. Subjekty (507) byli účastníci tří vědeckých konferencí; subjektem se účastník stal, pokud mezi ním a jiným účastníkem došlo k fyzickému kontaktu. Na první konferenci byly pozorovatelkami dvě ženy, na druhé byli pozorovateli muž a žena a na třetí byli pozorovateli dva muži; byli to taktéž účastníci konference a neznali cíl studie. Pozorovatelé procházeli mezi účastníky a sledovali záměrné doteky. Zaznamenávali: a) pohlaví obou účastníků doteku, jejich věk, postavení v akademické obci, které bylo uvedeno na jmenovce každého účastníka, b) jméno a instituci, ze které oba účastníci doteku pocházeli (na základě těchto informací byly později zjišťovány další indikátory statusu jako například status daného akademického pracoviště), c) zda byl dotek iniciován oběma, nebo měl jasného iniciátora, d) formu doteku, zahrnuté části těla, funkci doteku a jeho délku. Do studie byly zahrnuty jen případy fyzického kontaktu mezi těmi jedinci, jejichž status byl rozdílný. Výsledky nepotvrzují, že se jedinci s vyšším statusem dotýkají jedinců s nižším statusem více, avšak existuje odlišnost ve formě těchto doteků. Jedinci zastávající vyšší status vykonávali spíše krátké doteky a vřelé doteky a doteky rukou na rameno nebo paži. Jedinci zastávající nižší status vykonávali formální doteky.

Pokud výzkumníci pracují s přirozeně určeným statusem, nedocházejí ke shodným výsledkům, jelikož se nezaměřují na stejné neverbální chování. Zjišťují, že k sobě jedinci stejného statusu zauímají přímější úhel, a když interakci iniciuje jedinec s vyšším statusem, preferuje větší vzdálenost od jedince s nižším statusem. Jedinci s vyšším statusem se také dotýkají druhých spíše rukou na rameno a paži a jejich doteky jsou krátké a vřelé. Jedinci s nižším statusem iniciují spíše formální doteky.

1.6.7 Přesvědčení subjektů o neverbálních projevech dominance, moci nebo vysokého statusu

Ve studiích přesvědčení o tom, jak lidé neverbálně projevují dominanci, moc nebo vysoký status, či spíše o tom, co na subjekty působí jako neverbální projev dominance, moci nebo vysokého statusu, je důležité, jaký podnětný materiál výzkumníci subjektům poskytnou. Ve studii Hess et al. (2005) se jedná o fotografie nebo kresby, jelikož se autoři zaměřili na hledání souvislostí mezi mimickými výrazy a dominancí. Aguinis et al. (1998), Aguinis a Henle (2001) a Carney et al. (2005) používají psané viněty, které pracují především s představivostí subjektů, a až na pár výjimek lze takto zkoumat představy o jakémkoliv neverbálním chování. Jednou z těchto výjimek je intenzita očního kontaktu a její souvislost s přisuzováním dominance či moci subjekty. Tímto tématem se zabývali Dovidio a Ellyson (1982) a Brooks et al. (1986), kteří se rozhodli subjektům pustit videonahrávku sledovaného neverbálního chování a zeptat se jich, jak na ně osoba na nahrávce působí.

1.6.7.1 Představy o neverbálních projevech dominance či moci

Ve studii Hess et al. (2005) si autoři položili otázku, které mimické výrazy jsou podle mínění subjektů typické pro dominanty a které pro submisivy. Podnětem byly černobílé fotografie zachycující obličej s neutrálním výrazem a krk. První skupina hodnotitelů (7 mužů, 10 žen) hodnotila, s jakou pravděpodobností ukáže osoba na fotografii emoce (radost, smutek, strach, vztek, překvapení, odpor, opovržení). Druhá skupina hodnotitelů (8 mužů, 9 žen) hodnotila, nakolik je osoba na fotografii dominantní. Výsledky ukazují, že pro osoby označené jako dominantní jsou podle druhé skupiny hodnotitelů pravděpodobnější výrazy vzteku, odporu a znechucení a pro osoby submisivní výrazy strachu a smutku.

Ve druhém experimentu měli autoři předpoklad, že v očích hodnotitelů bude pro dominantní jedince přijatelnější mimicky projevovat hněv v situaci, kdy jim například někdo vezme jejich věci. Subjekty bylo 151 mužů a 151 žen. Ti dostali fotografii submisivní nebo dominantní ženy či fotografii submisivního nebo dominantního muže s neutrálními výrazy. Lidé na fotografiích jim byli popsáni jako dominantní nebo submisivní a hodnotitelům bylo řečeno, že se lidé na fotografiích dostali do situace vyvolávající vztek. U situace měli nakreslené obličej s těmito výrazy: neutrální výraz, vztek, pocit trapnosti, radost, strach, smutek, znechucení a zamračený úsměv (miserable

smile) a měli určit, jaký výraz je pro daného jedince nejpravděpodobnější. Z výsledků vyplynulo, že od dominantních jedinců je očekáván vztek a znechucení. U submisivních žen je očekáván smutek a u submisivních mužů strach.

Aguinis et al. (1998) se ve své práci zaměřují na otázku, zda má různě definovaná moc odlišný dopad na neverbální chování. Dělení moci přebírají od Frenche a Ravena (1959): a) moc odměnit b) moc potrestat c) legitimní moc, kdy má jeden právo po druhém něco žádat d) referenční moc – identifikace nebo touha být spojován s tím, kdo na nás působí, e) expertní moc – přesvědčení, že mocná osoba ví či umí něco, co my ne. Aguinis et al. přidávají ještě šestý zdroj, důvěryhodnost – objektivní důvěru a schopnosti. Subjekty bylo 72 mužů a 98 žen. Ti dostali viněty, na kterých byli dva muži (nadřízený a podřízený), přičemž bylo manipulováno s popsáním neverbálním chováním nadřízeného: a) výraz tváře (nervózní x uvolněný) b) oční kontakt (díval se zpřímá na podřízeného x bloudil očima po místnosti a sem tam se na něj podíval), c) pozice těla (seděl na kraji židle x seděl vzadu a nohy měl překřížené). Subjekty si přečetly jednu z osmi vinět, ke které byly náhodně přiřazeny, a měly vyplnit dotazník o tom, jakou podobu moci nad podřízeným nadřízený má. K tomu posloužila Likertova škála s hodnotami 1 (nesouhlasím) až 9 (zcela souhlasím). Dotazník obsahoval položky jako: „Nadřízený se může zasadit o to, aby měl podřízený vyšší plat (moc odměnit).“, „Nadřízený může podřízenému v práci pořádně zavařit (moc potrestat).“ nebo „Nadřízený může podřízenému s prací poradit (expertní moc).“ Výsledky ukázaly, že uvolněný výraz obličeje měl pozitivní dopad na prisuzování referenční moci, moci plynoucí z odměny za vyhovění, legitimní moci, expertní moci a moci plynoucí z důvěryhodnosti. Přímý oční kontakt zvyšoval hodnocení důvěryhodnosti.

Aguinis a Henle (2001) zreplikovali studii Aguinise et al. (1998), kdy pomocí psaných vinět manipulovali neverbálním chováním ženy při zachování stejné procedury i hodnotících nástrojů jako v předchozí studii. Bylo zjištěno, že přímý oční kontakt zvýšil prisuzování moci potrestat a uvolněný výraz obličeje snížil prisuzování všech šesti zdrojů moci, což je v rozporu s výsledky předchozí studie provedené s použitím mužského podnětu. Mohlo by to vypovídat o přesvědčení, že muži a ženy vyjadřují moc jinými způsoby. Autoři uvádějí, že uvolněný výraz obličeje je u ženy snáze akceptovatelný. Když totiž žena použije přímou techniku vyjádření moci, odsoudí ji jako agresivní, což jejímu sociálnímu přijetí uškodí.

Carney et al. (2005) v první studii požádali subjekty (124), aby si na základě psané viněty představily interakci dvou osob, které se lišily v míře osobnostní dominance nebo v postavení (nadřízený – podřízený). Aby si to subjekty mohly lépe představit, byly požádány, aby napsaly krátký popis představované interakce. Poté měly oba lidi na vinětách ohodnotit v 70 neverbálních projevech a rozhodnout, jaké jsou další vlastnosti osob (například co se týče emocí a osobnosti). K obojímu posloužila Likertova škála s body 1 (nikdy) do 10 (vždy). Ve druhé studii popisovala každá viněta interakci mezi osobami se stejnou mírou osobnostní dominance nebo se stejně vysokým statutem. Subjekty (82) byly rovněž požádány, aby interakci popsaly a představované jedince také ohodnotily v 70 neverbálních chováních a dalších vlastnostech pomocí Likertovy škály jako ve studii 1. Ze studií vyšlo, že při porovnání osobnostní a sociální dominance bylo přisuzování níže zmíněného chování častější u osobnostní dominance než u statusu, ale skladba přisuzovaných neverbálních projevů byla stejná. Subjekty jsou přesvědčeny, že submisivní jedinci a jedinci s nižším statutem věnují více pozornosti ostatním, ukazují mimické výrazy strachu, smutku, odvracejí pohled, při řeči používají hm, nemluví plynule, často se zastavují, neúspěšně se snaží přerušovat druhého v řeči a více vrtí hlavou. Dominantní jedinci či jedinci s vyšším statutem iniciují potřesení rukou, dělají invazivní gesta, dotýkají se druhých, přibližují se k nim, jsou u nich častější mimické výrazy odporu a vzteku, lépe vyjadřují emoce obličejem, udržují delší oční kontakt, více se dívají když mluví, dělají více gest, méně si hrají s rukama, více se dotýkají vlastního obličeje a hlavy, více hlavu zaklánějí, mají vzpřímenější postoj, otevřenou pozici těla, orientují své tělo a hlavu k ostatním, je u nich pravděpodobnější sebevědomý výraz, mají široká gesta, chovají se živě, srdečně zdraví druhého a úspěšně druhého přerušují v řeči.

Ve třech studiích se jako mimický výraz dominance objevuje výraz vzteku, ve dvou poté výraz odporu a znechucení. To znamená, že v myslích lidí jsou s dominancí spojeny nepříjemné mimické projevy. Pro submisivní jedince jsou pak podle dvou studií pravděpodobné výrazy strachu a smutku; další studie přiznává výraz strachu jen submisivním mužům a výraz smutku jen submisivním ženám. V dalších projevech se již výsledky mezi studiemi neopakují.

Vidíme, že poslední studie poskytuje opravdu velké množství soudů o neverbálním chování dominantů či jedinců s vysokým statutem, přičemž pro oba jsou neverbální projevy stejné. Co se týče mimických výrazů, ty už jsem pro dominantní jedince

popsala výše, ale je důležité zmínit, že jedna studie uvádí výrazy vzteku a odporu současně jako znaky dominance i vysokého statusu a výrazy strachu a smutku analogicky jako projevy submisivity i nízkého statusu). Vidíme, že dominant nebo jedinec s vyšším statusem by podle přesvědčení subjektů měl projevovat snahu interakci ovládnout a že si nárokuje více prostoru pro sebe a druhého utiskuje (sebevědomý výraz, skákání do řeči, invazivní gesta, častější oční kontakt s druhým, déle se dívá když mluví než když poslouchá, široká gesta). Tímto způsobem by se dalo vyložit i to, že se takový jedinec druhého více dotýká; dotek je totiž mezi lidmi, kteří k sobě nemají bližší vztah, považován za projev snahy ovládat. Zjišťujeme také, že dominantní či jedinci s vyšším statusem jsou k druhým otevření (otevřená pozice těla, orientace těla a hlavy k ostatním, srdečně zdraví druhého, nabízejí ruku k potřesení, přibližují se k druhým) a nacházíme u nich méně nervózních projevů. Zbýlými projevy dominance či vyššího statusu jsou podle přesvědčení subjektů lepší schopnost vyjadřovat emoce obličejem, větší objem gest, častější dotek obličeje a hlavy, vzpřímený postoj a záklon hlavy.

Z uvedeného se zdá, že se podle přesvědčení subjektů dominance projevuje více způsoby (viz zmíněné očekávané mimické výrazy versus srdečný pozdrav).

Pro submisivní jedince či jedince s nižším statusem je údajně typické, že věnují pozornost ostatním, jejich řeč není plynulá, na jejich tváři se objevují výrazy smutku anebo strachu, vrtí hlavou, odvracejí pohled a nedaří se jim druhého přerušit v řeči. Subjekty se tedy domnívají, že se těmto jedincům nedaří prosadit.

U mocných mužů poté subjekty očekávají uvolněný výraz a přímý oční kontakt, u mocných žen přímý oční kontakt a to, že jejich obličej nebude uvolněný. Je možné, že se setkáváme se stereotypní představou ženy jako méně mocné, a aby žena tuto představu narušila, její obličej nesmí mít uvolněný výraz. U obou pohlaví se setkáváme s přímým očním kontaktem, což značí snahu ovládnout interakci.

1.6.7.2 Dojem z pozorování

Ve studii Dovidia a Ellysona (1982) dostaly subjekty (246) v prvním experimentu nahrávku, na které byly dvě naivní osoby stejného pohlaví, které plnily úkol nevztahující se k experimentu. Osoba, u které měly subjekty na bipolárních škálách ohodnotit její moc, se na druhou osobu dívala 55%, 40% nebo 25% z celkového času nahrávky. Z výsledků vyplynulo, že když se osoba dívala více, když mluvila, než když poslouchala, byla hodnocena jako mocná a jako méně mocná, když udržovala nízkou míru očního kontaktu, když mluvila. Ve druhém experimentu subjekty (108) viděly nahrávku muže, který na jednotlivých nahrávkách předváděl různé vizuální chování, když mluvil (25%, 50% nebo 75% času dívání se na partnera) a když poslouchal (25%, 50% a 75% času dívání se na partnera). Z druhého experimentu vyplynulo, že přisuzování větší moci vzrůstalo s udržováním očního kontaktu, zatímco jedinec mluvil, a klesalo, když udržoval oční kontakt, zatímco poslouchal.

Ve studii, kterou provedli Brooks, Church a Fraser (1986) měly subjekty (60 žen a 60 mužů) hodnotit, jak na ně působí osoba na videu (žena nebo muž), která nemluvila a tvářila se neutrálně. Na videu byl také experimentátor, který s osobou interagoval. Nezávislou proměnnou bylo množství času, po který se osoba na videu dívala na experimentátora. V první podmínce to bylo pět vteřin, ve druhé celkem 30 vteřin rozdělených po pěti vteřinách dívá se – nedívá se, ve třetí šlo o 50 vteřin. Subjekty byly rozřazeny do šesti skupin po deseti na základě pohlaví modelové osoby na videu, předváděné délky očního kontaktu s experimentátorem a pohlaví subjektu. Po zhlédnutí nahrávky měly subjekty zaznamenat svůj dojem z modelové osoby na bipolární sedmibodové škály. Mimo jiné se mezi nimi nacházela i škála dominantní – submisivní. Výsledky ukazují, že čím déle se modelová osoba dívala na experimentátora, tím více byla hodnocena jako dominantní.

Jak jsem uvedla již v úvodu této podkapitoly, zaměřili se autoři posledních dvou studií výhradně na zkoumání souvislosti dominance či moci a intenzity očního kontaktu, přičemž vlivem zkoumaných otázek nedocházejí ke stejným výsledkům, ale doplňují se. Pokud tedy subjekty mají posoudit dominanci nebo moc osoby na videu na základě intenzity očního kontaktu, který udržuje, vzrůstá přisuzování dominance spolu s intenzitou očního kontaktu. A přisuzování moci stoupá s intenzitou očního kontaktu, když osoba na videu mluví, a klesá, když se dívá a poslouchá. Velká intenzita očního

kontaktem s druhou osobou je často těmi, kdo ji zakoušejí, hodnocena jako velice nepříjemná a vede k pocitu, že se nás druhý snaží ovládat, viz reakce subjektů v dříve zmíněné Thayerově studii (1969).

Vidíme, že subjekty mají dominanci nebo vyšší status částečně spojené s nepříjemnými projevy, jakými jsou výraz vzteku (ve třech případech pro dominanci, v jednom pro vyšší status) a výraz odporu a znechucení (ve dvou případech pro dominanci, v jednom pro vyšší status). Subjekty také mají dominanci a vyšší status spojené s neverbální snahou ovládnout interakci, o čemž svědčí přesvědčení o velké intenzitě očního kontaktu (ve dvou případech pro dominanci, v jednom pro vyšší status), skákání do řeči, sebevědomým výrazu a delším očním kontaktem, když dominant mluví, než když poslouchá. Dominant či jedinec s vyšším statusem také zasahuje do prostoru druhého (invazivní gesta, široká gesta, doteky druhého). Mezi dalšími neverbálními projevy dominance či vysokého statusu již snahu ovládat nenacházíme, zjišťujeme však, že jedinec je k druhým neverbálně otevřený a jeví o ně zájem (otevřená pozice těla, orientace těla a hlavy k ostatním, srdečný pozdrav druhého, nabízejí ruku k potřesení, přibližují se k druhým). To, že jedinec orientuje k ostatním hlavu, nám ale také říká, že chce mít přehled o tom, co se děje. Dalšími projevy dominance či vysokého statusu jsou údajně větší objem gest, častější dotek obličeje a hlavy, vzpřímený postoj, záklon hlavy a lepší schopnost vyjadřovat emoce obličejem. Jak jsem již uvedla, dominance se podle přesvědčení subjektů nejspíše projevuje různými způsoby (srovnejme například výraz vzteku a srdečný pozdrav druhého).

Podíváme-li se na submisivní jedince či jedince s nižším statusem, je pro ně podle přesvědčení subjektů pravděpodobný mimický výraz strachu a smutku (dva případy pro submisivitu, třetí případ uvádí smutek jen u žen a strach jen u mužů; jedna studie uvádí tyto výrazy jako neverbální projevy jedinců s nižším statusem). Tito jedinci dále věnují pozornost ostatním, vrtí hlavou, odvracejí pohled, nemluví plynule a jejich pokusy přerušit řeč druhého končí neúspěchem. Tito jedinci tedy mají problém se prosadit.

Mocní jedinci obou pohlaví údajně udržují přímý oční kontakt a více se dívají, když mluví, než když poslouchají, což můžeme chápat jako snahu kontrolovat a řídit interakci. Pro mocné muže je údajně pravděpodobný uvolněný výraz, zatímco u mocných žen je tomu naopak. Ženy jsou totiž možná stereotypně vnímány jako méně mocné, a tak by u nich uvolněný výraz vedl k nižšímu přisuzování moci.

Ve studiích přesvědčení vidíme, že se autoři zaměřují buď jen na zkoumání dominance, nebo jen na zkoumání moci, anebo na zkoumání dominance a vysokého statusu

zároveň. Kromě jedné studie jim tak unikají vztahy, které by se mezi dominancí, mocí a statusem na základě studií přesvědčení subjektů o neverbálním chování daly najít. Jsem totiž přesvědčena, že studie, které zkoumaly jen vztah mezi mocí a neverbálním chováním, zkoumaly v podstatě i dominanci nebo status (pracovní vztah nadřizený – podřizený jasně souvisí se statusem, intenzita očního kontaktu v jiných studiích zase souvisí s dominancí atd.). Na druhou stranu je k rozlišování mezi mocí, dominancí a statusem třeba tyto pojmy jasně definovat, jinak se setkáváme s tím, jak je chápou samotné subjekty, a ty mohou tyto pojmy vzájemně směřovat.

Na základě výsledků jedné studie zjišťujeme, že dominance a vysoký status (popřípadě submisivita a nízký status) souvisí podle přesvědčení subjektů se stejnými neverbálními projevy, což je výsledek, ke kterému studie, kde se dominance a status určují jinými způsoby, nedocházejí. Dalo by se usuzovat, že subjekty vidí neverbální projevy dominance a vysokého statusu stejně anebo mezi dominancí a vysokým statusem nerozlišují.

1.6.8 Celkové shrnutí

Podíváme-li se souhrnně na všechny neverbální projevy a na to, při jakém určení dominance vycházejí, najdeme jen málo podobností. Uvědomuji si, že je to dáno nejspíše tím, že zkoumaný počet studií je celkem malý a že kdybych do analýzy zahrнула studií více, mohly by být mé závěry jiné. Ovšem mým cílem bylo pouze ukázat, že způsob určení dominance, moci nebo statusu má vliv na to, jaké výsledky autoři dostávají. Pokud by čtenář ocenil spíše studii, která se zabývá analýzou výsledků velkého počtu studií, doporučuji jeho pozornosti práci Hall et al. (2005). V této kapitole nejprve popíši projevy, které mají jednotlivé způsoby určení dominance, moci nebo statusu společné, a podívám se, u kterých projevů lze najít rozpory. Dále pojednám o tom, jak často se které projevy ve studiích vyskytují, a nakonec porovnáám projevy, které plynou z jednotlivých způsobů určení dominance, moci nebo statusu. Ty vždy konfrontuji se stereotypními představami o neverbálním projevu dominantního či mocného jedince nebo jedince s vysokým statusem. Projevy ze studií přesvědčení porovnávat většinou nebudu, jelikož ony samy jsou obvykle stereotypními představami.

1.6.8.1 Shodné neverbální projevy různě určené dominance, moci nebo statusu

Podívejme se nejprve, které projevy se shodně vyskytují u více než jednoho způsobu určení dominance. Skákání do řeči se objevuje u subjektivního přisouzení dominance a o tom, že se dominance tímto způsobem projevuje, hovoří i studie přesvědčení. Studie přesvědčení a studie, které výsledky zakládají na subjektivně přisouzené dominanci, označují jako projevy dominance shodně nevzpřímenost těla, větší intenzitu očního kontaktu, když dominant mluví, než když poslouchá a větší intenzitu očního kontaktu obecně, kterou se ale podle subjektivního přisouzení vyznačuje dominance jen u mužů.

Dále objevujeme jeden shodný projev u dvou způsobů určení statusu. Pokud je status přisouzen výzkumníky nebo je určen přirozeně, objevuje se shoda v preferované vzdálenosti jedinců s vyšším statusem od jedinců s nižším statusem. Tu jedinci s přirozeně vysokým statusem preferují vyšší; jedinci s vysokým statusem určeným výzkumníky také, ale pokud jde o soupeřivou situaci, preferují větší vzdálenost, než když jde o situaci spolupráce.

Shodný projev nacházíme i co se týče moci, a to větší intenzitu očního kontaktu, když mocný jedinec mluví, než když poslouchá. Tento projev nacházíme jako přesvědčení o neverbálním chování mocných jedinců a v případě, že je moc subjektu přiřazena, tak se toto neverbální chování skutečně objevuje. Zde se tedy přesvědčení potvrzuje.

1.6.8.2 Rozpory mezi projevy různě určené dominance, moci nebo statusu

V dalších projevech se již výsledky rozdílně určené dominance nebo statusu neshodují; objevujeme však čtyři rozpory. První v tom, zda ruku k potřesení nabízí jedinci vyššího nebo nižšího statusu. Existuje přesvědčení, že potřesení rukou iniciují jedinci s vyšším statusem, ale v praxi se ukazuje, že to dělají jedinci s nižším statusem. Nezapomínejme však, že situace, ve které výzkumníci potřesení rukou sledovali, byla velmi specifická (akademická konference), a abychom mohli učinit závěr, že přesvědčení je chybné, potřebovali bychom své tvrzení opřít o výsledky více studií.

Druhý rozpor se objevuje, když se ptáme na sklon hlavy jedinců s vysokým statusem. Podle subjektivního posouzení statusu jedinci s vyšším statusem hlavu sklánějí, ovšem lidé jsou přesvědčeni, že hlavu zaklání. I tady ovšem musíme být při závěrech opatrní; sklon hlavy jako znak vyššího statusu se objevuje jako výsledek studie, ve které autoři zaznamenávali neverbální chování na fotografiích, což není obvyklý způsob, jak

sledovat dynamické neverbální projevy. Abychom mohli z tohoto rozporu něco vyvodit, bylo by nutné sklon či záklon hlavy u jedinců s vyšším statusem ověřit dalšími studii. Takto nám nezbyvá než jen na tento rozpor poukázat.

Další rozpor se týká úhlu vzájemného natočení mezi jedinci stejného statusu. Pokud je status určen přirozeně, preferují jedinci stejného statusu malý úhel vzájemného natočení, ale pokud je status subjektům přidělen výzkumníky, preferují velký úhel vzájemného natočení. V této studii je však zmíněno, že pokud je vztah mezi jedinci negativní, preferují naopak velmi malý úhel vzájemného natočení. A nesmíme zapomínat na to, že vliv na výsledky má také to, v jakém prostředí k nim dojdeme. Přímější úhel mezi jedinci stejného statusu byl zjištěn ve vojenském prostředí, zatímco druhá studie pracovala se soudy subjektů o vlastním chování v hypotetické situaci. Je tedy jasné, že se výsledky budou lišit.

Poslední rozpor se objevuje, když se ptáme, zda jedinci s vyšším statusem preferují větší nebo menší vzdálenost od jedinců s nižším statusem. Existuje přesvědčení, že preferují menší vzdálenost, ale v praxi se ukazuje, že preferují vzdálenost větší. Ovšem i tento závěr je nutné učinit s jistou opatrností, protože situace, ve kterých výzkumníci došli k tomuto výsledku, byly specifické (vojenské prostředí a přesvědčení subjektů o vlastním chování v hypotetické situaci). K potvrzení toho, že jedinci s vyšším statusem opravdu preferují větší vzdálenost od jedinců s nižším statusem, je zapotřebí dalších studií.

1.6.8.3 Frekvence výskytu jednotlivých projevů dominance, moci či statusu ve výsledcích studií

Nyní se podívejme na to, které projevy se celkově vyskytují ve výsledcích studií vícekrát, a existuje tedy vyšší pravděpodobnost, že jsou skutečně projevy dominance, moci či statusu než u projevů, které se vyskytují jen jednou.

Ve dvou studiích je jako znak dominance uváděn velký intonační rozsah hlasu, třetí studie jej uvádí jen pro dominantní ženy. Celkem tři studie uvádí, že dominantní déle mluví, udržují delší oční kontakt a je pro ně pravděpodobný mimický výraz vzteku. Podle jedné studie dominantní dělají více ilustrátorů, jejich řeč je plynulá a skáčou druhému do řeči, ve druhé studii platí tyto projevy jen pro muže. Dvě studie uvádějí, že tělo dominantů je nevzpřímené a jejich hlas je hlasitý, třetí studie potvrzuje obě

charakteristiky jen pro dominantní ženy. Dvě studie se shodují na tom, že pro dominanty jsou typické mimické výrazy odporu a znechucení. Dvě studie uvádějí, že submisivními projevy jsou výraz strachu a smutku; třetí studie uvádí výraz smutku jen pro ženy a výraz strachu jen pro muže. Tyto projevy vcelku odpovídají stereotypním přesvědčením o neverbálním projevu dominantů, kteří působí nepříjemně, snaží se ovládnout interakci a druhého přebít.

Co se týče neverbálních projevů moci, ve dvou studiích je jako znak vysoké míry moci uváděn přímý oční kontakt. I to odpovídá stereotypnímu přesvědčení o projevu mocných jedinců.

U neverbálních projevů vyššího statusu dvě studie uvádějí, že jedinci s vyšším statusem preferují od jedinců s nižším statusem větší vzdálenost; ovšem, jak jsem již uvedla výše, třetí studie hovoří opačně. Ona zmíněná studie je studie přesvědčení, ovšem existuje také stereotypní představa o tom, že jedinci s vyšším statusem preferují větší vzdálenost od jedinců s nižším statusem. Tyto dvě představy se přitom nevylučují; jedinci s vyšším statusem si zkrátka zachovávají odstup, ale pokud sami chtějí, naruší prostor druhého.

1.6.8.4 Porovnání jednotlivých způsobů určení dominance, moci a statusu a jejich výsledků

Nyní se podívejme na to, jak se liší výsledky jednotlivých způsobů určení dominance, moci a statusu.

1.6.8.4.1 Porovnání jednotlivých způsobů určování dominance a jejich výsledků

Pokud je dominance určována osobnostním dotazníkem, vychází dominantní jako jedinci, kteří nejsou nervózní a svým tělem zabírají mnoho místa. Dominantní ženy jsou kinezicky aktivní a svými gesty zabírají více místa než submisivní ženy. Konkrétními projevy, které při jiném určení dominance nevycházejí, jsou menší manipulace s objekty, natahování nohou, orientace levé nohy k ostatním, u dominantních žen houpání nohama, častá změna pozice, ve které sedí a u submisivních žen gestikulace pouze rukama (od zápěstí dolů) a pohyby chodidla. Stereotypní představa tomuto popisu odpovídá, jelikož dominant by měl být pohybově aktivní a zabírat svým tělem mnoho prostoru.

Ve studiích, které dominanci určují na základě subjektivního posouzení, vidíme v některých projevech snahu ovládnout interakci a zjišťujeme, že se liší projevy dominance u mužů a u žen.

Projevy, které se objevují jen když je dominance určena subjektivním posouzením, je vyšší, hlasitější hlas, rychlejší řeč, příjemný výraz, častý pohyb, ilustrátory, plynulá řeč, velký intonační rozsah hlasu a specificky u žen naopak nepříjemný výraz, dále menší frekvence úsměvů a napjaté tělo; specificky u mužů se objevuje úsměv. Zde zřejmě narážíme na stereotypní představu, která vidí ženu jako a priori submisivní a aby žena byla viděna jako dominantní, musí tuto představu nějak narušit. U mužů, na druhou stranu, se dominance očekává a je pro ně přípustnější než pro ženy.

Pokud se autoři ptají, jaké neverbální chování lidé považují za projevy dominance, objevují se projevy velmi nepříjemné (mimický výraz vzteku, odporu a znechucení), s čímž se u ostatních způsobů určení dominance nesetkáváme. Také se objevují projevy, které vyjadřují přesvědčení, že se dominant více hýbe a má snahu ovládnout interakci (intenzivní oční kontakt, invazivní gesta atd.). Dále nacházíme projevy zájmu o to, co se kolem dominanty děje (orientace hlavy k ostatním) a neverbální otevřenosti (otevřená pozice těla, orientace těla k ostatním). Ukazuje se také, že si lidé myslí, že se dominance projevuje více způsoby. Projevy dominance, které vycházejí jen na základě studií přesvědčení, jsou zmíněné mimické výrazy, sebevědomý výraz, široká gesta, dotek druhého, otevřená pozice těla, orientace těla a hlavy k ostatním, přibližování se k ostatním, srdečný pozdrav druhého, nabízení ruky k potřesení, větší objem gest, častější dotek vlastního obličeje a hlavy, vzpřímený postoj, záklon hlavy, lepší schopnost vyjadřovat emoce obličejem a přibližování se k druhým. Specifickými projevy submisivity, které nevycházejí u více způsobů určení dominance jako opaky projevů dominance, jsou mimické výrazy strachu a smutku, přičemž v jednom případě vychází smutek jen pro ženy a strach jen pro muže, věnování pozornosti ostatním, odvracení pohledu, vrtění hlavou a neúspěšné pokusy přerušit druhého v řeči.

1.6.8.4.2 Porovnání jednotlivých způsobů určení moci a jejich výsledků

Když je moc určena samotnými výzkumníky, zjišťujeme jen, že se mocní jedinci více dívají, když mluví, než když poslouchají, což značí snahu interakci ovládnout. Tento projev ovšem vychází i ze studií přesvědčení, tudíž se nejedná o neverbální chování specificky vázané na tento způsob určení moci. Ukazuje to ovšem, že se ono přesvědčení potvrzuje.

Ve studiích přesvědčení také nacházíme souvislost mezi mocí a snahou ovládnout interakci. Dále zjišťujeme, že se moc u žen a u mužů neverbálně projevuje jinak. Projevy moci založené jen na studiích přesvědčení jsou přímý oční kontakt, uvolněný výraz u mužů a jeho absence u žen. Opět narážíme na stereotypní představu, kdy je žena viděna tentokrát jako ze své podstaty méně mocná a aby tuto představu narušila, musí udělat něco, co do této představy nezapadá.

U moci určené subjektivním posouzením nenacházíme žádné projevy snahy mít v interakci navrch, což souvisí s tím, že autoři moc pečlivě definovali a zjišťovali pomocí otázek, u nichž zajistili, aby se nevztahovaly k dominanci nebo statusu. Ve studiích, které moc určily jinak, už autoři tak pečliví nebyli, a tak je možné, troufám si říci i pravděpodobné, že kromě moci sledovali i dominanci nebo status a jejich výsledky se k moci vůbec nemusejí vztahovat. Již výše vysvětluji, proč se ve výsledcích studií, které určují moc na základě subjektivního posouzení, nevyskytují projevy snahy ovládat. Ten, kdo má moc, ji nemusí aktivně vyjadřovat a zasazovat se o udržení či zlepšení své pozice. Projevy, které souvisejí jen s mocí určenou na základě subjektivního posouzení, jsou otevřená pozice těla u žen a u obou pohlaví příjemný výraz, úsměv a tělesná nevzpřímenost a uvolněnost. U nízké moci již projevy snahy prosadit se vidíme, jsou jimi ilustrátory a skoky do řeči. Tyto výsledky neodpovídají stereotypnímu přesvědčení o projevech mocných jedinců, kteří by se údajně měli také snažit ovládnout interakci a převzít vedoucí pozici. Ovšem jedinci v těchto představách většinou nerozlišují mezi dominancí, mocí a statusem, a tak za znaky moci považují projevy, které se spíše vztahují k dominanci nebo statusu.

1.6.8.4.3 Porovnání jednotlivých způsobů určení statusu a jejich výsledků

Ve studiích, kde autoři přiřazují subjektům status, zjišťujeme, že si jedinci s vyšším statusem pro sebe nárokují více prostoru a utiskují druhého. Ve výsledcích, které se týkají proxemiky, se výsledky s takto určeným statusem částečně shodují s výsledky studií, kde je status určen přirozeně; zde je ale popsán vliv statusu na proxemiku

detailněji. Jedinci s vyšším statusem od druhého udržují větší vzdálenost, ale pokud jde o situaci, kdy s druhým jedincem spolupracují anebo je vztah mezi nimi pozitivní, vzdálenost se snižuje. Úhel vzájemného natočení preferují velký, ale v soupeřivé situaci naopak velmi malý. Zajímavé je, že jedinci stejného statusu preferují větší vzájemný úhel natočení než jedinci stejného statusu (což je v rozporu s výsledky studií, kde je status určen přirozeně), ale je-li mezi nimi vztah negativní, preferují ještě menší úhel než jedinci s rozdílnými statusy. Projevy, které vycházejí jen při takto určeném statusu, jsou dotek věcí druhého, ukazování na partnera nebo jeho věci, zabírání více místa svými pohyby a to, že jedinec s vyšším statusem déle mluví a méně se směje. U žen s nízkým statusem, které je preferují, pozorují výzkumníci nižší frekvenci úsměvů. Stereotypní představa je taková, že jedinci s vyšším statusem preferují vzdálenost vyšší a úhel vzájemného natočení přímý, zasahují do prostoru druhého a nárokují si více času pro svůj projev, tudíž by získané výsledky odpovídaly. Ovšem je třeba mít na paměti, že projevy ukazování na partnera a jeho věci, doteky jeho a jeho věci, zabírání svými pohyby mnoho místa, delší mluva a menší frekvence smíchu byly sledovány ve studii, kde výzkumníci subjektům přiřadili role učitel a žák, čímž jejich neverbální chování zkreslili. Úsměv je u žen většinou chápán jako projev podřízenosti, tudíž zde se stereotypní představa nepotvrzuje.

Ve studiích, které pracují s přirozeně určeným statusem subjektů, vychází, že jedinci stejného statusu k sobě zaujímají přímější úhel než jedinci s rozdílným statusem, což je opakem toho, co vychází ze studií, kde autoři subjektům určují status. Jedinci s vyšším statusem poté preferují větší vzdálenost od svých interakčních partnerů, iniciují krátké doteky, vřelé doteky a doteky na rameno nebo paži. Jedinci s nízkým statusem poté iniciují formální doteky. Stereotypní představa je přitom taková, že formální doteky by měli iniciovat jedinci s vyšším statusem a od těch jsou také doteky přijatelnější. To, že jedinci s vyšším statusem udržují větší vzdálenost od jedinců s nižším statusem a preferují přímý úhel vzájemného natočení, stereotypní představě odpovídá. Nezapomínejme ovšem na to, že zjištěné výsledky pocházejí z akademického a vojenského prostředí, a proto je třeba je ověřit v jiných podmínkách.

Ve studiích, které pracují se subjektivně přisouzeným statusem, vychází jen, že jedinci s vyšším statusem více sklápí hlavu a opírají lokty o nohy nebo nábytek, z čehož nelze učinit žádný ucelený závěr i jen kvůli tomu, že studie byla založená na hodnocení neverbálního chování z fotografií. Stereotypní představa je navíc taková, že by jedinci s vyšším statusem neměli hlavu ani zaklánět, ani sklápět.

Studie přesvědčení uvádějí pro jedince s vysokým statusem výrazně nepříjemné projevy (výraz vzteku a odporu), s čímž se u jiných určení statusu nesetkáváme. Dále můžeme konstatovat totéž jako u přesvědčení o projevech dominance, protože ty jsou stejné. Podle přesvědčení lidí tedy jedinci s vyšším statusem projevují snahu interakci ovládat a druhého si podmanit (přímým očním kontaktem, invazivními gesty, doteky atd.), jsou také pohybově aktivní, o čemž svědčí větší objem gest, zajímají se o to, co se kolem nich děje, a jsou neverbálně otevření. Projevy, které se u jiného určení statusu neobjevují, jsou výraz vzteku, znechucení a odporu, sebevědomý výraz, invazivní gesta, široká gesta, obecně doteky druhého, přibližování se k druhým, otevřené paže, orientace těla a hlavy k ostatním, srdečný pozdrav, potřesení rukou (u vyššího statusu), větší objem gest, vzpřímený postoj, záklon hlavy, lepší vyjadřování emocí obličejem a častější dotek obličeje a hlavy. U jedinců s nízkým statusem se objevují mimické výrazy strachu a smutku, tyto jedinci věnují pozornost ostatním, odvracejí pohled, vrtí hlavou a neúspěšně se snaží druhého přerušit v řeči.

2. Praktická část

2.1 Cíl práce

Cílem mé práce je ověřit, které z projevů uvedených v teoretické části v kapitole Neverbální projevy dominance a submisivity souvisejí s dominancí mužů a žen v partnerském vztahu. Výskyt projevů budu ověřovat na základě etologického pozorování neverbálních projevů dominantních a submisivních jedinců v partnerské interakci, přičemž dominanci budu určovat za prvé na základě shody partnerů na tom, že jeden z nich je dominantní (tento způsob určení dominance budu dále označovat jako přisuzovanou dominanci), a za druhé na základě výsledků osobnostního testu dominance (tento způsob určení dominance budu dále označovat jako osobnostní dominanci).

Tématem neverbálních projevů dominance a submisivity v partnerské interakci se zabývaly již Šnedorfová (2010) a Junková (2011), které pracovaly s modelem Průšové a Lindové (2010). Průšová a Lindová rozdělují dominanty podle míry moci a míry prosociality na čtyři typy: silný asociál, silný prosociál, slabý asociál a slabý prosociál. Tento model vytvořily Průšová a Lindová na základě kvalitativního sběru dat o tom, jak si lidé představují neverbální projev jednotlivých typů dominantů. Šnedorfová (2010) ověřovala jeho platnost etologickým pozorováním partnerské interakce. Jejím cílem bylo zjistit, zda je možné rozřadit dominanty do čtyř navržených typů na základě jejich neverbálních projevů. Do jednotlivých typů se pokusila zařadit i submisivní jedince a zjišťovala, jaké je rozložení jednotlivých typů v jejím výzkumném vzorku. Dominanci určovala na základě přisouzené dominance. Etogram převzala od Průšové, přičemž jej na základě literatury upravila. Junková (2011) zjišťovala, zda jsou lidé schopni určit, kdo je dominantní, a na základě popisu psychologických charakteristik jednotlivých typů dominanty do těchto typů zařadit. Svým subjektům pustila němé videozáznamy partnerských interakcí a požádala je, aby u každého páru ohodnotili, kdo je dominantní a do jakého typu dominanty patří. To, zda subjekty určují a zařazují dominanty správně, ověřovala na základě přisuzované dominance a předchozí práce Šnedorfové (2010), která dominanty do typů rozřadila po analýze jejich neverbálního chování.

Já ve svém výzkumu s modelem Průšové a Lindové nepracuji, ale snažím se ověřit, jestli se neverbální projevy, které jsou uvedeny v literatuře jako projevy dominance (nebo moci či vysokého statusu), u dominantních jedinců v partnerské interakci skutečně vyskytují. Etologické pozorování sice učiním na stejných videozáznamech jako Šnedorfová (2010), ale dominanci určuji jak na podle přisuzované dominance, tak osobnostní dominance a etogram vytvářím na základě prostudované literatury, zcela nezávisle na etogramu, který navrhla Průšová (2010).

Předpokládám, že neverbální chování označené v kapitole Neverbální projevy dominance a submisivity jako projevy dominance bude u dominantních jedinců přítomno ve vyšší míře než u jedinců submisivních (a naopak), a to jak v případě dominance přisuzované, tak v případě osobnostní dominance. Jelikož jsou autoři studií často nejednotní v tom, kterému pohlaví přisuzují dané projevy dominance, nečiním ohledně odlišných neverbálních projevů dominance a submisivity mužů a žen žádný předpoklad. Dále ověřím, jestli se projevy určené literaturou jako projevy moci nebo vysokého statusu vyskytují u dominantních jedinců více než u submisivních, jelikož mám za to, že některé z nich mohou k dominanci také odkazovat. Nakonec se pokusím zjistit, zda se liší neverbální projev na základě přisouzené dominance od neverbálního projevu osobnostní dominance.

2.2 Výzkumná strategie

Strategie mého výzkumu je kvantitativní. Ta je ze své podstaty deduktivní; to znamená, že od velkého počtu lidí sbíráme malé množství dat se záměrem generalizace výsledků na relevantní populaci. Pro kvantitativní výzkum je typická vysoká reliabilita a nízká validita. To znamená, že je možné jej opakovat za stejných podmínek a použití stejných metod, ale validita, to znamená platnost výsledků vzhledem ke skutečnosti, je omezená; ať už právě tím, jakou metodikou jsme zkoumali, podmínkami, ve kterých jsme zkoumali, a hlavně naším tématem, které je vždy jen malým střípkem sociální reality.

Ve své studii jsem pracovala s videonahrávkami partnerských dvojic, ze kterých jsem jejich neverbální chování. Metodou, kterou jsem používala, bylo systematické pozorování chování. Tuto metodu volíme tam, kde nás nezajímá výsledek interakce, ale samotný způsob, jakým probíhá. Toto pozorování ale není nahodilé, nýbrž systematické s předem definovanými prvky, které budeme sledovat. Pozorování by mělo být přístupné ostatním a opakovatelné, čímž se snažíme vyhnout zkreslení kvůli promítnutí subjektivního pohledu kodéra (Bakeman, 2000). Za tímto účelem jsem sestavila etogram, ve kterém jsem každý hodnocený neverbální projev definovala a uvedla jsem, zda sleduji jeho délku, frekvenci jeho výskytu, či jej hodnotím jen jednou za celé video. Etogram je k nahlédnutí v příloze číslo jedna a podobu jeho struktury popisují níže.

2.3 Výzkumný vzorek, prostředí výzkumu

Materiál, se kterým jsem pracovala, pochází z longitudinální studie Fakulty humanitních studií UK a 1. lékařské fakulty UK, ve které výzkumníci mezi lety 2006–2009 zkoumali některé aspekty partnerských vztahů a mimo jiné se také zaměřili na zkoumání dominance, což je podstatné pro moji práci.

Celkem se výzkumu zúčastnilo 86 párů, tedy 172 osob s heterosexuální orientací. Všechny páry byly bezdětné, jejich vztah trval alespoň dva roky a nejméně půl roku sdílely společnou domácnost. Subjektům bylo 20–40 let, průměrně pak 26 let. Průměrná délka vztahu byla 64 měsíců a většina účastníků měla středoškolské vzdělání s maturitou. Páry se o výzkumu dozvěděly buď prostřednictvím internetu, nebo z letáků v gynekologických ordinacích a za účast na výzkumu získaly finanční odměnu a drobný dárek. Páry pocházely z různého sociálního prostředí, měly různý stupeň dosaženého vzdělání, lišila se také délka jejich vztahu a doba společného soužití. Z interakce párů v laboratoři popsané níže vznikla videa, se

kterými pracuji. Vzhledem k dostupnosti videí a tomu, že potřebuji pracovat jen s páry, které se shodly na tom, že jeden z partnerů je ve vztahu dominantnější, sleduji neverbální chování 19 párů, tedy 38 subjektů.

V první fázi výzkumu každý partner vyplňoval po tři měsíce online dotazníky ohledně partnerského soužití. Další část výzkumu se odehrávala v laboratoři, kdy jeden subjekt vyplňoval sadu dotazníků a druhý zatím ve vedlejší místnosti odpovídal na otázky experimentátorky. Rozhovor byl nahráván na diktafon a experimentátorka při něm mimo jiné položila otázku: „Kdo je ve vašem vztahu dominantnější?“, na kterou požadovala jednoznačnou odpověď. Poté se rozhovoru s experimentátorkou účastnili oba partneři zároveň v místnosti s nevelkou pohovkou, na kterou se měli usadit tak, jak je jim libo. Experimentátorka partnerům položila tři otázky: 1. Co pro vás bylo motivací zúčastnit se výzkumu? 2. Jak vypadá váš běžný všední den? 3. Mohl/a byste mi popsat včerejší den vašeho partnera/vaší partnerky? V případě prvních dvou otázek nechala zcela na rozhodnutí subjektů, kdo z nich odpoví, či zda se budou vzájemně doplňovat. Třetí otázku pak adresovala tomu z partnerů, který doposud mluvil méně. Po zodpovězení všech tří otázek experimentátorka partnery požádala, aby společně dokončili povídku o partnerském páru v situaci, kdy je možné, že partnerka bude svému partnerovi nevěrná; subjekty přitom povídku dokončovaly už předtím samostatně a nyní se měly na jejím řešení shodnout. Na tento úkol měl pár zhruba pět minut a experimentátorka jej nechala v místnosti o samotě. Tato i předchozí část byly tajně nahrávány kamerou ukrytou v šanonu a po skončení setkání byl pár o nahrávání informován a dostal možnost z výzkumu odstoupit a záznam byl poté smazán; v opačném případě partneři podepsali souhlas se zpracováním dat.

Já jsem analyzovala tři minuty z první části nahrávky, a to od položení první otázky. Bylo by jistě zajímavé analyzovat i druhou část interakce, avšak subjekty často držely papír se zadáním úlohy (řešením povídky) tak, že zakrýval část těla partnera nebo partnerky.

2.4 Technika sběru dat

2.4.1 Určení dominance a submisivity

Dominanci a submisivitu jsem určovala na základě dvou kritérií. Prvním byla shoda partnerů v tom, kdo z nich je dominantní (přisuzovaná dominance). Na tuto otázku (mimo jiné) subjekty odpovídaly v nahrávaném rozhovoru s experimentátorkou, přičemž Habešová (2010) pro potřeby své diplomové práce nahrávky zanalyzovala a získaná data zapsala do tabulky. Ta obsahuje kromě jiného právě informaci o tom, zda se páry shodly na tom, že je jeden z partnerů dominantní, a výsledky osobnostního dotazníku IPIP škály dominance, podle kterých posuzují osobnostní dominanci. Tento dotazník zahrnuje jedenáct položek ve smyslu: „Vytvřím tlak na ostatní.“, „Když s někým mluvím, chci určovat směr rozhovoru.“ atd. Subjekt na ně odpovídá na škále

1 = rozhodně ano, 7 = rozhodně ne. Výsledek dotazníku je určen součtem hodnot všech položek, přičemž položka „Nesnáším vypadat ctižádostivě.“ je při hodnocení převrácena. Celý osobnostní dotazník je k nahlédnutí v příloze číslo dvě. Při kódování neverbálních projevů jsem nevěděla, kdo z partnerů je dominantní a kdo je submisivní nebo jaké je skóre jejich osobnostní dominance, jelikož jsem nechtěla být touto informací ovlivněna.

2.4.2 Kódování neverbálních projevů

Pro systematické sledování (kódování) neverbálního chování subjektů na videonahrávkách jsem použila program Interact 9. Ten umožňuje jednoduchý záznam neverbálního chování na videu tak, že pro každý projev zvolíme klávesu, která jej označuje. Zaznamenávat můžeme délku nebo frekvenci výskytu; pokud měříme délku, na začátku projevu stiskneme danou klávesu (například u = úsměv) a na konci projevu ji stiskneme znovu, čímž kód ukončíme. Pokud sledujeme frekvenci, stiskneme danou klávesu při každém výskytu neverbálního projevu jen jednou. Kromě standardní manipulace s videem Interact umožňuje videa zrychlovat, zpomalovat nebo vracet či posouvat po 0,2 sekundy, což je výhodné zejména u rychlých pohybů, na které se tak můžeme podívat opravdu detailně. Interact také umí spočítat základní statistiku, například kdy se který projev poprvé objevil, délku jeho trvání na celém záznamu atd.

2.4.3 Etogram

Abych mohla systematicky pozorovat neverbální chování subjektů, bylo třeba určit definice všech projevů a rozhodnout se, jakým způsobem budu projevy zaznamenávat (jestli budu sledovat frekvenci jejich výskytu, jejich délku, nebo je budu hodnotit jednou za celé video). Proto jsem sestavila etogram, kde jsem uvedla všechny definice sledovaných neverbálních projevů a způsob jejich měření. Neverbální projevy jsem přitom rozdělila do kategorií pohled, gesta, doteky, pohyb, pozice těla a vokalika. Etogram jsem sestavila tak, aby kategorie byly co nejvíce vyčerpávající a aby obsahoval i projevy, které jsou opačné k těm, které literatura uvádí jako projevy dominance (či moci nebo vysokého statusu) či se jedná o mezistupně mezi uvedenými projevy a jejich opaky. Mým záměrem bylo sledovat neverbální projevy subjektů co možná nejpodrobněji.

Při tvorbě etogramu jsem vycházela z konzultací s mou vedoucí práce Mgr. Jitkou Lindovou, Ph.D., a u některých projevů (úsměv, smích, pozice nohou, pozice paží) z etogramu Adély Vobořilové (2013), která u Mgr. Jitky Lindové, Ph.D., také píše svou bakalářskou práci a zabývá se hodnocením neverbálních projevů partnerské spokojenosti. U projevu tělesná napjatost jsem použila definici Šnedorfové (2010). Etogram je k nahlédnutí v příloze číslo jedna.

2.4.3.1 Vyřazené projevy

Kvůli kvalitě videí jsem musela z etogramu odstranit hodnocení mimických projevů, protože jsou na videu špatně viditelné. Jediným mimickým projevem, který se v mém etogramu nachází, je úsměv. Dále jsem nehodnotila ilustrátory, což jsou gesta, která znázorňují to, o čem se mluví (například: „Je to takto velké.“). Vzhledem k tomu, že jsem převážně pracovala s němými nahrávkami, mohla bych jen obtížně určit, co lze za ilustrátor považovat. Nehodnotila jsem ani úhel vzájemného natočení, jelikož subjekty seděly na nevelké pohovce, což víceméně určovalo, že subjekty budou sedět „bok po boku“. Jen jeden pár si sedl naproti sobě a v jednom případě orientoval partner svou hrud' k partnerce. Nehodnotila jsem ani délku očního kontaktu subjektu s partnerem/partnerkou či experimentátorkou, jelikož mne více zajímala podoba očního kontaktu, když subjekt mluví a když poslouchá. Do etogramu jsem nezahrnula ani paralingvistické projevy mimo smích a mluvení, jelikož jsem při hodnocení nechtěla být ovlivněna obsahem rozhovorů. Zvuk jsem využila jen, abych určila, na koho subjekt mluví, kdy se směje a kdy mluví experimentátorka.

2.4.3.2 Struktura etogramu

V kategorii pohled jsem rozlišila pohled na partnera či partnerku, experimentátorku a pohled jinam, jelikož jsem potřebovala sledovat, na koho se subjekt dívá, když mluví nebo poslouchá. Vzhledem k tomu, že experimentátorka seděla zády ke kameře a většinou těla se nacházela mimo záběr, musela jsem určit, kdy se subjekty dívají na ni a kdy jinam. Sledovala jsem tedy, kam se subjekty v průběhu interakce dívají, a pokud se oba pohledem vracely na stejné místo, kde by podle viditelné části těla měla sedět experimentátorka, hodnotila jsem to jako pohled na experimentátorku.

Z kategorie gest jsem hodnotila gesta paží ve vlastním prostoru, gesta paží, která zasahují do prostoru partnera, dále široká gesta paží mimo prostor, kde subjekt sedí, ale ne do prostoru partnera a gesta rukou. Posledním typem gest, na která jsem se zaměřila, byly adaptéry, které bylo nutné odlišit od doteků sama sebe. Jako adaptéry jsem hodnotila drbání se, mnutí jakékoliv části těla, mačkání si rukou, poklepávání prsty o pohovku nebo vlastní tělo, rypání nehtů a tak dále. Pro podrobnější definici nahlédněte do přílohy. Celkový objem gest jsem poté určovala sečtením frekvence všech gest, která subjekt udělal.

Dále jsem se zabývala kategorií doteky, a to doteky sama sebe a doteky partnera. Doteky sama sebe jsem definovala jako dotek celou dlaní nebo alespoň jedním bříškem prstu. Doteky partnera jsem rozdělila na doteky rukou na rameno nebo paži partnera a na ostatní doteky partnera. Toto jemnější rozlišení jsem použila kvůli testování hypotézy, že dominantní jedinci se partnera dotýkají rukou na rameno nebo paži. Z délky doteků partnera/partnerky jsem následně určovala projev letmý dotek, což byl dotek partnera kratší než tři sekundy.

V kategorii pohyb jsem sledovala houpání nohama, vrtění hlavou, příkyvování, celkovou příjemnost pohybů a „jiný pohyb“. Pod tento projev jsem zahrнула všechny pohyby, které jsem nesledovala prostřednictvím ostatních položek etogramu (kromě mimiky, kterou jsem, jak už jsem uvedla, nesledovala kromě úsměvu vůbec). „Jiný pohyb“ jsem do etogramu zařadila kvůli hypotéze, že by se dominantní lidé měli hýbat více než lidé submisivní. Kvůli ověření této hypotézy obsahuje „jiný pohyb“ také přepočítané houpání nohama z délky na frekvenci pohybu. Při pozdější analýze byl „jiný pohyb“ sloučen s ostatními pohyby (včetně gest a změn pozice těla a hlavy) a byl z něj určen celkový objem pohybů. Frekvenci změny pozice, ve které subjekt sedí, jsem určovala součtem změn pozic ramen, pánve, nohou, orientace nohou a vzdálenosti nohou od těla.

V kategorii pozice těla jsem se jako první zabývala náklonem hlavy a natočením obličeje. Dále jsem sledovala pozici paží, přičemž otevřené paže jsem hodnotila v případě, že se alespoň jedna paže od lokte dolů nedotýkala těla. Jako uzavřené paže poté byl hodnocen vzájemný dotek rukou (ale ne vzájemné překřížení nad zápěstími), dotek obou rukou těla a překřížení těla jednou rukou s dotekem na druhé straně, přičemž se paže mohla dotýkat trupu, pánve nebo nohou. V případě, kdy si subjekt sáhl například levou rukou na pravou tvář, jsem kódovala uzavřené paže, jen pokud nešlo o adaptér. Jako uzavřené paže jsem hodnotila i pozici, kdy subjekt oběma rukama svíral jeden předmět; jde totiž také o jakousi bariéru mezi vlastním tělem a okolím, stejně jako v případě, kdy má subjekt například spojené ruce. Jako překřížené paže jsem hodnotila vzájemné překřížení paží nad zápěstími. Tuto definici použila ve své práci Vobořilová (2013), která ale jako překřížené paže hodnotí i překřížení těla jednou rukou. Jak jsem již uvedla, tuto pozici hodnotím jako uzavřené paže a nikoliv překřížené, protože mám za to, že překřížení obou paží je vyšší stupeň uzavření paží a že překřížení těla jednou rukou není s překřížením paží na stejné úrovni.

Definice pozic nohou jsem také převzala od Vobořilové (2013). Ta definuje otevřené nohy (nohy od sebe) jako jakoukoliv pozici s koleny od sebe včetně pozice s překříženými kotníky. Jako otevřenou pozici nohou vidí i stav, kdy se kotník jedné nohy dotýká kolene druhé nohy; já jsem se ovšem rozhodla tuto pozici hodnotit jako uzavřenou pozici nohou, jelikož jde opět o bariéru, kterou subjekt staví mezi sebe a okolím. Nabízí se otázka, proč takto nehodnotit i pozici s koleny od sebe a uzavřenými kotníky. Tu jsem hodnotila jako otevřenou právě proto, že se nejedná o bariéru před tělem. Další část definice uzavřené pozice nohou jsem převzala od Vobořilové (2013) (nohy těsně u sebe bez překřížení) stejně jako definici překřížených nohou.

Definici tělesné napjatosti jsem převzala od Šnedorfové (2010), která ji definuje pod názvem „držení těla“. Dále jsem sledovala také to, nakolik má subjekt vzpřímená nebo nevzpřímená záda.

Vzdálenost těla od partnera jsem zjišťovala podle umístění ramen a pánve na pohovce, přičemž jsem tyto projevy hodnotila samostatně. Například pokud subjekt seděl na kraji své pohovky nebo zabíral část partnerovy poloviny pohovky, hodnotila jsem malou vzdálenost pánve a ramen od partnera. Uvědomuji si ale, že to, jak a kam si sedne jeden subjekt, může záviset na tom, jak si sedne druhý subjekt (zvláště v případě, že se například partner natlačí na partnerčinu polovinu).

Dále jsem hodnotila orientaci každé nohy vzhledem k partnerovi podle toho, kam směřovalo koleno. Zbylými projevy z této kategorie jsou vzdálenost nohou od těla, opírání loktů o nohy a opírání loktů o pohovku.

Poslední kategorií je vokalika, ve které jsem sledovala projevy úsměv, smích a to, kdo na koho mluví. Definici úsměvu jsem převzala od Vobořilové (2013), která uvádí, že je úsměv spojen s pohledem na partnera. Tuto část definice jsem odstranila, jelikož pro mé potřeby není relevantní. Definici smíchu jsem opět převzala od Vobořilové (2013) - Úsměv většinou s otevřenou pusou a pouze s produkcí zvuku. - a doplnila o to, že se může vyskytovat spolu s kontrakcí břišních svalů, což jsem vyzozorovala z videí. Pro ověření hypotézy, že dominantní lidé se víc dívají, když mluví, než když poslouchají a submisivní naopak, bylo třeba rozlišit, kdy subjekt mluví na partnera či partnerku a kdy na experimentátorku a kdy mluví experimentátorka. To jsem mohla zjistit jen za pomoci zvuku, jelikož experimentátorce není vidět do tváře.

Projevy z kategorie pohled a část projevů z kategorie vokalia jsem následně sloučila, abych mohla sledovat podobu očního kontaktu subjektů s partnerem či partnerkou a experimentátorkou při komunikaci.

2.5 Analýza dat

Vzhledem k malému počtu subjektů v obou skupinách, které jsem porovnávala (19 subjektů v jedné skupině), bylo nejprve zapotřebí zjistit, zda mají data normální rozdělení. Toto rozdělení měla jen osobnostní dominance, proto jsem pro analýzu dat použila neparametrické testy, a to Mann Whitneyův pořadový test a Spearmanův koeficient pořadové korelace. Projevy, které se vyskytovaly málo, nebo jsem je hodnotila jednou za celé video, jsem převedla na binární proměnné (vyskytuje se – nevyskytuje se) a pro jejich analýzu jsem použila chí-kvadrát test. Pro analýzu vztahu mezi osobnostní dominancí a projevy znamenými jako binární proměnné jsem použila dvouvýběrový t – test.

2.5.1 Dvouvýběrový t – test

Tento test se používá ke zjištění toho, zda je mezi dvěma porovnávanými výběry rozdíl v aritmetickém průměru a rozptylu dané spojité proměnné. Skupiny, které budu tímto testem porovnávat, vytvořím tak, že můj výzkumný vzorek rozdělím vždy podle toho, zda se u nich daný neverbální projev objevil nebo ne a porovnáám jejich osobnostní dominanci.

2.5.2 Mann Whitneyův pořadový test

Tento statistický test je neparametrickou obdobou dvouvýběrového t-testu a používá se k porovnání dvou nezávislých souborů, přičemž testujeme nulovou hypotézu, že se pravděpodobností rozdělení náhodné spojité veličiny mezi soubory neliší. Já jsem tento test využila pro analýzu toho, zda se jedinci, kterým byla přisouzena dominance nebo submisivita, liší v mnou sledovaných neverbálních projevech, které měly podobu spojitých proměnných.

2.5.3 Spearmanův koeficient pořadové korelace

Tento test představuje způsob, jak provést korelační analýzu dat, která nemá normální rozdělení. Je ovšem slabší než klasický Pearsonův korelační koeficient a nepracuje se všemi informacemi, které data poskytují. Touto metodou jsem ověřovala, zda se se vzrůstajícím či klesajícím skóre osobnostní dominance u subjektů objevují nějaké neverbální projevy signifikantně více nebo signifikantně méně než jiné.

2.5.4 Chí-kvadrát test

Chí-kvadrát test ověřuje, zda data, která máme k dispozici, odpovídají očekávanému rozdělení pravděpodobnosti a porovnává získané četnosti s očekávanými četnostmi. Tento test jsem použila k ověření rozdílu mezi dominanty a submisivy pro ty neverbální projevy, které se vyskytly jen ve čtvrtině případů, ale zároveň se vyskytly alespoň pětkrát. Tyto projevy jsem převedla do podoby binárních proměnných (vyskytuje se – nevyskytuje se). Do podoby binárních proměnných jsem převedla i projevy, které jsem hodnotila jednou za celé video.

2.6 Etika výzkumu

Se všemi získanými daty jsem zacházela ve smyslu zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů. Všechny páry jsou označeny pouze zkratkami jmen a čísla, aby tak byla zachována jejich anonymita. Páry sice byly v průběhu interakce nahrávány skrytou kamerou; po skončení natáčení byly ale o této skutečnosti informovány, měly možnost se na nahrávku podívat a podepsaly informovaný souhlas. Všechny páry souhlasily s tím, aby byly audio i video nahrávky využity pro výzkumné účely.

2.7 Výsledky

V této kapitole uvádím výsledky mého výzkumu. Nejprve jsem analyzovala celý vzorek, ale vzhledem k malému počtu neverbálních projevů, u nichž se objevil signifikantní rozdíl mezi dominanty a submisivy, analyzovala jsem i každé pohlaví zvlášť.

2.7.1 Vyřazené a sloučené projevy

Z analýzy jsem musela vyřadit široká gesta a opírání loktů o nohy, jelikož se tyto projevy vyskytovaly méně jak v pěti případech. Letmý dotek (dotek kratší než tři sekundy), který jsem určovala z délky jednotlivých doteků partnera, jsem z analýzy také musela vyloučit, jelikož ani ten se nevyskytoval alespoň v pěti případech.

Další projevy, které nedosáhly hranice pěti výskytů, jsem sloučila s projevy podobnými. Uzavřenou pozici nohou (která se vyskytovala málo) jsem sloučila s překříženou pozicí nohou a nově vzniklý projev jsem nazvala jako uzavřenou pozici nohou. Doteky partnera rukou na rameno nebo paži, které se téměř nevyskytovaly, jsem sloučila s ostatními doteky partnera a projev nazvala doteky partnera. Malou vzdálenost nohou od těla, která se téměř nevyskytovala, jsem sloučila s normální vzdáleností nohou od těla a sloučený projev nazvala nohy u těla.

Projevy, které se vyskytovaly v pěti až deseti případech, jsem převedla na binární proměnné (vyskytuje se – nevyskytuje se). Jsou jimi gesta paží do prostoru partnera, houpání nohama, překřížená pozice paží, malá vzdálenost pánve od partnera, velká vzdálenost pánve od partnera, orientace vnitřní nohy od partnera a frekvence změny pozice, ve které subjekt sedí.

Podobu binárních proměnných dostaly i projevy, které jsem hodnotila na celkový dojem z videa: zda má subjekt vzpřímená či nevzpřímená záda, zda je jeho tělo uvolněné či napjaté a zda na mne jeho pohyby působí příjemně nebo nepříjemně.

Z projevů pohled na experimentátorku, pohled na partnera/partnerku, pohled jinam, mluví experimentátorka, partnerka mluví s experimentátorkou, partnerka mluví s partnerem, partner mluví s partnerkou a partner mluví s experimentátorkou jsem vytvořila novou kategorii s názvem oční kontakt při komunikaci, která obsahuje dvě podkategorie – subjekt mluví a subjekt poslouchá. V podkategorii subjekt mluví jsou tyto projevy: subjekt mluví na experimentátorku a dívá se na ni, subjekt mluví na partnera/partnerku a dívá se na něj/ni,

subjekt mluví na experimentátorku a nedívá se na ni, subjekt mluví na partnera/partnerku a nedívá se na něj/ni. V podkategorii subjekt poslouchá jsou tyto projevy: pohled na toho, kdo mluví – experimentátorka, pohled na toho, kdo mluví – partner/ka, pohled jinam než na experimentátorku, ta mluví, pohled jinam než na partnera/partnerku, ten/ta mluví, pohled na experimentátorku, ta nemluví a pohled na partnera/partnerku, ten/ta nemluví.

Celkový objem gest, frekvenci pohybu, frekvenci změny pozice a dobu, po kterou subjekt mluvil, jsem musela dopočítat z jiných projevů, které jsem zaznamenávala. Celkový objem gest pro daný subjekt jsem určila součtem výskytů gest paží, gest paží do prostoru partnera/partnerky, gest rukou, adaptérů a širokých gest předtím, než jsem je vyřadila z analýzy. Celkovou frekvenci pohybu jsem určila součtem frekvence gest, přikyvování a vrtění hlavou, změn náklonu hlavy, natočení obličeje, změn pozice rukou, nohou, ramen, pánve, frekvence změn orientace obou nohou a jejich natažení, změn opírání loktů o pohovku nebo nohy, doteků partnera a jiného pohybu. Frekvenci změny pozice jsem určila součtem změny pozice ramen, pánve, změny vzdálenosti nohou od těla a změny pozice nohou. Dobu, po kterou subjekt mluvil, jsem určila součtem počtu sekund, po který subjekt mluvil s experimentátorkou a po který mluvil s partnerem/partnerkou.

U jednoho subjektu ze skupiny submisivů (určených na základě přisuzované dominance) nebylo možné kódovat pohled, u dalšího subjektu z této skupiny nebylo možné kódovat pozici nohou, jejich orientaci, houpání nohama a vzdálenost nohou od těla.

2.7.2 Analýza neverbálních projevů dominance a submisivity pro obě pohlaví dohromady

Mým výzkumným vzorkem bylo 38 párů, 19 dominantů a 19 submisivů určených na základě přisuzované dominance. Mezi dominanty bylo 14 mužů a 5 žen a mezi submisivy 14 žen a 5 mužů. Subjekty dosahovaly v osobnostním testu dominance průměrně hodnoty 44,71 se směrodatnou odchylkou 10,24.

V následující tabulce je uveden statistický popis neverbálních projevů, které bylo možné vyhodnocovat jako spojité proměnné. Tato data nemají normální rozdělení, proto uvádím jejich střední hodnotu a dolní a horní kvartil, a to jak pro skupinu submisivů, tak pro skupinu dominantů.

Tabulka č.1 Popis středních hodnot a rozpětí hodnot neverbálních projevů zaznamenaných jako spojité proměnné

Projev	Střední hodnota (Submisivové)	Rozpětí hodnot		Střední hodnota (Dominanti)	Rozpětí hodnot	
		Dolní kvartil	Horní kvartil		Dolní kvartil	Horní kvartil
Gesta paží ve vlastním prostoru	3	2	7	5	2	9
Adaptéry	24	6	63	12	2	25
Gesta rukou	2	0	6	1	0	5
Celkový objem gest	27	11	74	26	13	40
Doteky sama sebe	152,44	49,5	166	138,92	61,9	180
Doteky partnera	0	0	180	0	0	180
Přikyvování	7	4	12	7	4	9
Vrtění hlavou	0	0	2	0	0	2
Celková frekvence pohybu	114	81	140	120	76	159
Rovná hlava	150,76	108	166	136,4	82	167
Zakloněná hlava	7,64	1,04	24,5	3,36	0	23,7
Sklopená hlava	18,88	6,04	46,8	19,52	0	64,2
Obličej k partnerovi	57,08	35	66,1	59,36	32,2	80,4
Obličej od partnera	1,32	0	15,8	1	0	6,96
Obličej rovně	112,03	97	133	113,92	95	140
Uzavřené paže	163,92	142	169	126	62,5	175
Otevřené paže	16,36	10,8	39,2	10,56	0	73
Otevřené nohy	0	0	176	31,04	0	180
Uzavřené nohy	180	4,41	180	149,12	0	180
Malá vzdálenost ramen od part.	0	0	52,7	0	0	180
Střední vzdálenost ramen od part.	52,92	0	180	0	0	180
Velká vzdálenost ramen od part.	3,32	0	180	0	0	180
Střední vzdálenost pánve od part.	180	0	180	0	0	180
Orientace vnitřní nohy k part.	177,6	0	180	120,72	0	180

Projev	Střední hodnota (Submisivové)	Rozpětí hodnot		Střední hodnota (Dominanti)	Rozpětí hodnot	
		Dolní kvartil	Horní kvartil		Dolní kvartil	Horní kvartil
Neutrální orientace vnější nohy	0	0	175	0	0	180
Orientace vnější nohy od part.	0	0	10	0	0	180
Nohy u těla	134,76	0	180	5,04	0	180
Nohy od těla	46,2	0	180	175,4	0	180
Opírání lokte o pohovku	0	0	125	0	0	177
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	17	12	25,8	28	12	35
Subjekt mluví na part. a dívá se na něj/ni	3	0,66	4	1,54	0	2,24
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	48,42	26,9	72,1	37	20,1	51,6
Subjekt mluví na part. a nedívá se na něj/ni	0,5	0	2,1	0	0	0,1
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	18,5	12	32	12,44	8	28
Pohled na toho, kdo mluví - part.	21	7,75	24,2	18	7	34
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - exp.	2,4	0,36	5,79	5	1	8
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - part.	46	28,3	62,5	46,5	25,5	66
Pohled na exp., ta nemluví	9,89	2,73	19,3	9,76	5,8	18,1
Pohled na part., ten/ta nemluví	2,8	1	4,25	4	1	7
Subjekt mluví	76,32	51,2	95	66,24	54,2	88
Úsměv	32,68	18,2	52,6	16,96	9,8	50,1
Smích	2,88	0,72	6,24	0,92	0,56	3,76

V následující tabulce uvádím popis proměnných, se kterými jsem pracovala coby s binárními. Výskyt proměnných nepříjemné pohyby, tělo je napjaté a vzpřímená záda znamená, že se nevyskytují proměnné příjemné pohyby, tělo je uvolněné a nevzpřímená záda. V další analýze již pracuji vždy jen s jednou proměnnou z každé dvojice.

Tabulka č.2 Výskyt neverbálního chování zaznamenaného jako binární proměnné

Projev	Počet výskytů	
	Submisivové	Dominanti
Gesta paží do prostoru partnera	2	5
Houpání nohama	4	6
Změna pozice	2	8
Nepříjemné pohyby	9	15
Příjemné pohyby	10	4
Tělo je napjaté	12	13
Tělo je uvolněné	7	6
Vzpřímená záda	6	7
Nevzpřímená záda	13	12
Překřížené paže	1	5
Malá vzdálenost pánve od part.	4	6
Velká vzdálenost pánve od part.	4	5
Orientace vnitřní nohy od part.	4	2

Z tabulky vyplývá, že projev orientace vnitřní nohy od partnera nedosahuje hranice pěti výskytů v jedné skupině, tudíž pro něj provedu pouze t – test.

2.7.2.1 Výsledky Mann Whitneyova pořadového testu

Tímto testem jsem ověřovala, jestli se dominantní a submisivové určení na základě přisuzované dominance liší v mnou sledovaných neverbálních projevech, které bylo možné zaznamenat jako spojitě proměnné (tedy se vyskytly u více než deseti subjektů a byla zaznamenána jejich délka v sekundách nebo frekvence jejich výskytu – viz etogram).

Tabulka č.3 Výsledky Mann Whitneyova pořadového testu

Projev	Mann Whitneyovo U	p hodnota
Gesta paží ve vlastním prostoru	168	0,73
Adaptéry	135,5	0,19
Gesta rukou	168,5	0,73
Celkový objem gest	148	0,35
Doteky sama sebe	157,5	0,51
Doteky partnera	177	0,93
Přikyvování	149	0,37
Vrtění hlavou	175,5	0,89
Celková frekvence pohybu	176	0,91
Rovná hlava	160	0,56
Zakloněná hlava	158,5	0,53
Sklopená hlava	171,5	0,8
Obličej k partnerovi	162	0,6
Obličej od partnera	162	0,6
Obličej rovně	177	0,93
Uzavřené paže	153	0,44
Otevřené paže	143	0,28
Otevřené nohy	141	0,37
Uzavřené nohy	149	0,52
Malá vzdálenost ramen od part.	167	0,71
Střední vzdálenost ramen od part.	154,5	0,45
Velká vzdálenost ramen od part.	178,5	0,95
Střední vzdálenost pánve od part.	161,5	0,58
Orientace vnitřní nohy k part.	155,5	0,64
Neutrální orientace vnitřní nohy	149	0,52
Orientace vnější nohy k part.	135	0,28
Neutrální orientace vnější nohy	167	0,92
Orientace vnější nohy od part.	130,5	0,22
Nohy u těla	169,5	0,96

Projev	Mann Whitneyovo U	p hodnota
Nohy od těla	168	0,94
Opírání lokte o pohovku	177,5	0,93
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	149	0,52
Subjekt mluví na part. a dívá se na něj/ni	118	0,11
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	125,5	0,17
Subjekt mluví na part. a nedívá se na něj/ni	121,5	0,13
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	133,5	0,26
Pohled na toho, kdo mluví - part.	162,5	0,8
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - exp.	123	0,15
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - part.	170,5	0,99
Pohled na exp., ta nemluví	157	0,69
Pohled na part., ten/ta nemluví	153	0,6
Subjekt mluví	148	0,35
Úsměv	141	0,26
Smích	144,5	0,3

Mann Whitneyovo U = síla testu

p hodnota = hladina významnosti

Abychom mohli říci, že pro dominanty je některý z neverbálních projevů typičtější než pro submisivy, musela by být u něj uvedena p hodnota menší než 0,05. U žádného projevu tomu tak ale není.

2.7.2.2 Výsledky chí – kvadrát testu

Za pomoci tohoto testu jsem ověřovala, zda se dominanty a submisivové určení na základě přisuzované dominance liší v neverbálních projevech, které bylo nutné zaznamenat v podobě binárních proměnných, jelikož se vyskytovaly jen v pěti až deseti případech nebo jsem je hodnotila jen jednou za celé video. Těmito proměnnými jsou frekvence gest paží do prostoru partnera, houpání nohama, nepříjemné pohyby, frekvence změny pozice, tělesná napjatost, vzpřímená záda, překřížené paže, malá vzdálenost pánve od partnera, velká vzdálenost pánve od partnera a orientace vnitřní nohy od partnera.

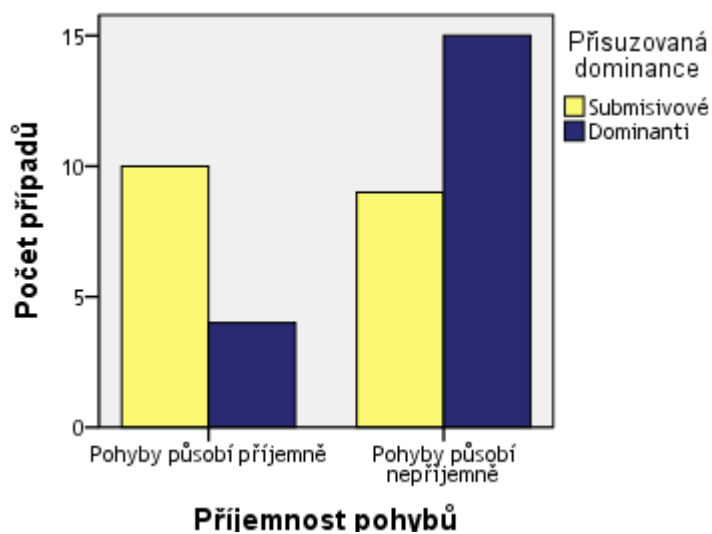
Tabulka č.4 Výsledky chí – kvadrát testu

Projev	χ^2	p hodnota
Gesta paží do prostoru partnera	1,58	0,21
Houpání nohama	0,41	0,52
Změna pozice	4,89	0,03
Pohyby působí nepříjemně	4,07	0,04
Tělo je napjaté	0,12	0,73
Vzpřímená záda	0,12	0,73
Překřížené paže	3,17	0,08
Malá vzdálenost pánve od part.	0,54	0,46
Velká vzdálenost pánve od part.	0,15	0,7

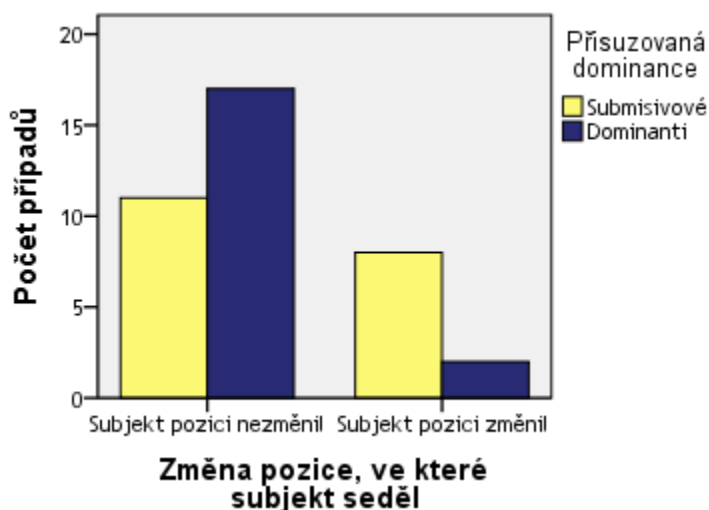
χ^2 = síla testu pro daný projev

p hodnota = hladina významnosti

Výsledky ukazují, že pohyby dominantů působí nepříjemně ($\chi^2 = 4,07$, $p = 0,044$) a že méně mění pozici, ve které sedí ($\chi^2 = 4,89$ $p = 0,027$).



Graf č.1 Příjemnost pohybů dominantů a submisivů určených na základě přisuzované dominance



Graf č.2 Výskyt změny pozice, ve které subjekt sedí, u dominantů a submisivů určených na základě přisuzované dominance

2.7.2.3 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací

Tímto testem jsem ověřovala vztah mezi osobnostní dominancí a neverbálními projevy, které šlo sledovat jako spojitě proměnné.

Tabulka č.5 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací

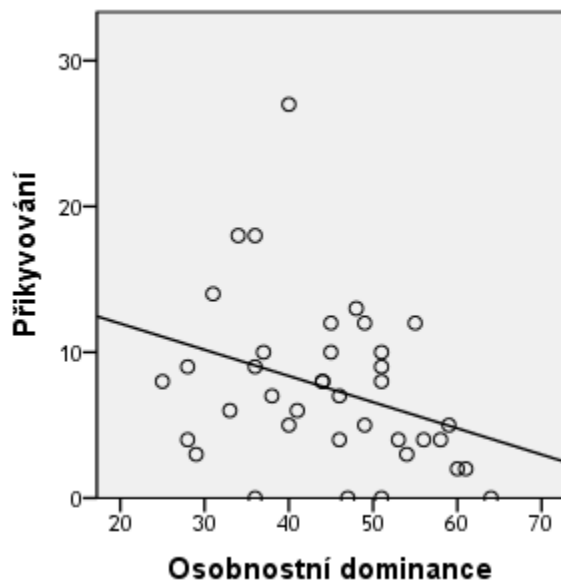
Projev	r	p hodnota
Gesta paží ve vlastním prostoru	-0,11	0,5
Adaptéry	-0,02	0,9
Gesta rukou	-0,21	0,21
Celkový objem gest	-0,12	0,46
Doteky sama sebe	-0,06	0,74
Doteky partnera	0,01	0,95
Přikyvování	-0,36	0,03
Vrtění hlavou	0,17	0,31
Celková frekvence pohybu	-0,06	0,73
Rovná hlava	0,4	0,01
Zakloněná hlava	-0,06	0,72
Sklopená hlava	-0,29	0,08
Obličej k partnerovi	-0,2	0,24
Obličej od partnera	-0,19	0,24
Obličej rovně	0,27	0,11
Uzavřené paže	-0,15	0,36
Otevřené paže	0,04	0,84
Otevřené nohy	-0,07	0,68
Uzavřené nohy	0,04	0,84
Malá vzdálenost ramen od part.	-0,1	0,55

Projev	r	p hodnota
Střední vzdálenost ramen od part.	0,05	0,77
Velká vzdálenost ramen od part.	0,02	0,9
Střední vzdálenost pánve od part.	0,09	0,59
Orientace vnitřní nohy k part.	-0,01	0,95
Neutrální orientace vnitřní nohy	0,04	0,81
Orientace vnější nohy k part.	-0,28	0,09
Neutrální orientace vnější nohy	0,07	0,69
Orientace vnější nohy od part.	0,22	0,2
Nohy u těla	-0,15	0,37
Nohy od těla	0,14	0,4
Opírání lokte o pohovku	-0,19	0,26
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	0,14	0,41
Subjekt mluví na part. a dívá se na něj/ni	-0,06	0,72
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	-0,11	0,53
Subjekt mluví na part. a nedívá se na něj/ni	-0,02	0,9
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	-0,04	0,8
Pohled na toho, kdo mluví - part.	-0,11	0,51
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - exp.	-0,17	0,33
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - part.	0,15	0,37
Pohled na exp., ta nemluví	0,01	0,97
Pohled na part., ten/ta nemluví	-0,06	0,73
Subjekt mluví	-0,06	0,71
Úsměv	-0,07	0,69
Smích	-0,32	0,05

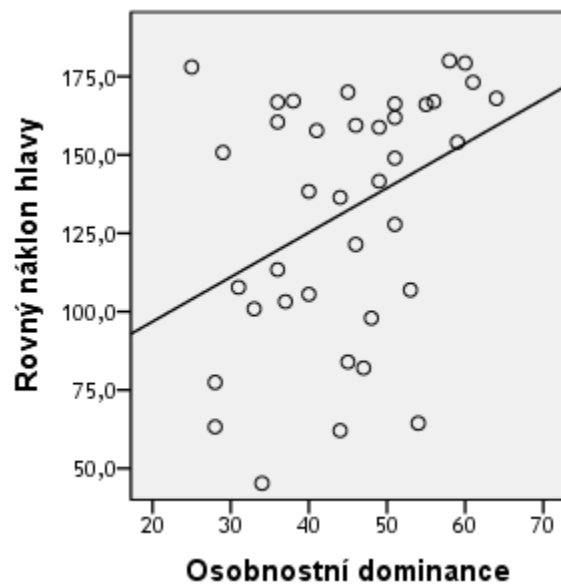
r = korelační koeficient

p hodnota = hladina významnosti

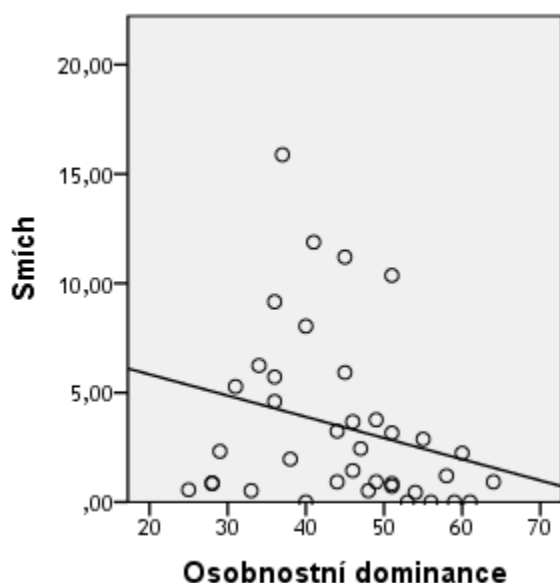
Z tabulky vidíme, že čím je subjekt osobnostně dominantnější, tím méně přikyvuje ($r = -0,36$, $p = 0,03$), tím méně se směje ($r = -0,32$, $p = 0,05$) a tím spíše zachovává rovný záklon hlavy, tedy hlavu nesklání ani nezaklání ($r = 0,4$, $p = 0,01$). Zmíněné vztahy ilustrují následující grafy.



Graf č.3 Korelace mezi osobnostní dominancí a frekvencí přikyvování



Graf č.4 Korelace mezi osobnostní dominancí a rovným náklonem hlavy (hlava není ani zakloněná ani sklopená)



Graf č.5 Korelace mezi osobnostní dominancí a smíchem

2.7.2.4 Výsledky *t* – testu

Tímto testem jsem testovala vztah mezi osobnostní dominancí a neverbálními projevy zaznamenanými jako binární proměnné. Při testování jsem postupovala tak, že jsem subjekty dělila do dvou skupin podle toho, zda se u nich daný neverbální projev vyskytl nebo ne a mezi těmito skupinami porovnávala osobnostní dominanci subjektů.

Tabulka č.6 Výsledky *t* - testu

Projev	t	p hodnota
Gesta paží do prostoru partnera	0,69	0,5
Houpání nohama	-1,22	0,06
Změna pozice	0,21	0,84
Pohyby působí nepříjemně	0,36	0,72
Tělo je napjaté	-0,99	0,33
Vzpřímená záda	-0,69	0,23
Překřížené paže	1,96	0,77
Malá vzdálenost pánve od part.	0,29	0,52
Velká vzdálenost pánve od part.	-0,65	0,35
Orientace vnitřní nohy od part.	-0,22	0,83

t = síla testu

p = hladina významnosti

Pokud by vyšší nebo nižší dosažené skóre v osobnostním dotazníku dominance zvyšovalo pravděpodobnost některého z uvedených neverbálních projevů, musela by být u něj uvedená p hodnota menší než 0,05. U žádného projevu tomu tak ale není.

2.7.3 Analýza neverbálních projevů dominance a submisivity u žen

V mém vzorku bylo 14 submisivních a 5 dominantních žen. Průměrné dosažené skóre v osobnostním dotazníku dominance bylo 41,79 se směrodatnou odchylkou 8,142. Bylo potřeba ověřit, v kolika případech se dané neverbální projevy u žen vyskytují. Pokud jejich výskyt klesl pod číslo osm, převedla jsem je na binární proměnné (vyskytuje se – nevyskytuje se) a pokud daný projev nedosáhl hranice pěti výskytů, byl z analýzy vyloučen nebo sloučen s jiným. Z důvodu malého výskytu jsem vyloučila tyto projevy: gesta paží do prostoru partnera, houpání nohama, malá vzdálenost ramen od partnera, malá vzdálenost pánve od partnera, velká vzdálenost pánve od partnera, orientace vnitřní nohy od partnera a orientace vnější nohy od partnera. Opírání lokte o pohovku jsem převedla na binární proměnnou. Překříženou pozici paží, která se vyskytovala málo, jsem sloučila s uzavřenou pozicí paží a vzniklý projev nazvala jako uzavřenou pozici paží.

Následující tabulka poskytuje přehled středních hodnot neverbálních projevů, které bylo možné analyzovat jako spojité proměnné (zaznamenána byla jejich délka v sekundách nebo frekvence) a popisuje jejich rozpětí jak pro submisivní, tak pro dominantní ženy.

Tabulka č.7 Popis středních hodnot a rozpětí hodnot neverbálních projevů zaznamenaných jako spojité proměnné

Projev	Střední hodnota (Submisivní ženy)	Rozpětí hodnot		Střední hodnota (Dominantní ženy)	Rozpětí hodnot	
		Dolní kvartil	Horní kvartil		Dolní kvartil	Horní kvartil
Gesta paží ve vlastním prostoru	4	2,75	9,25	9	5,5	15
Adaptéry	24	7,5	65,75	15	8	21
Gesta rukou	1,5	0	5	0	0	2
Celkový objem gest	34,5	14	78	30	14,5	39
Doteky sama sebe	154,52	72,29	164,51	175,12	93,7	180,04
Doteky partnera	0	0	180,07	0	0	93,46
Přikyvování	9	3,75	13,25	10	8,5	15
Vrtění hlavou	0,5	0	1,25	1	0	3
Celková frekvence pohybu	123,5	96,75	145,25	120	68,5	152
Rovná hlava	149,86	104,36	163,11	113,4	93,58	150,52
Zakloněná hlava	6,62	0,63	12,87	3,16	1,48	34,16
Sklopená hlava	20,52	8,34	53,54	34,6	16,58	78,34
Obličej k partnerovi	59,82	35,49	75,59	72,72	26,06	92,06
Obličej od partnera	0,58	0	11,81	0	0	5,36
Obličej rovně	111,68	95,97	135,94	108,6	88,82	148,54
Uzavřené paže	170	81,5	213,18	165,9	140,21	171,75

Projev	Střední hodnota (Submisivní ženy)	Rozpětí hodnot		Střední hodnota (Dominantní ženy)	Rozpětí hodnot	
		Dolní kvartil	Horní kvartil		Dolní kvartil	Horní kvartil
Otevřené paže	16,7	10,6	26,38	4,24	0	44,6
Uzavřené nohy	180	22,54	180	149,12	0	180,2
Střední vzdálenost ramen od part.	53,78	0	163,98	180	0	180
Velká vzdálenost ramen od part.	72,25	0	180	0	0	90
Střední vzdálenost pánve od part.	180	4,56	180	180	90	180,2
Orientace vnitřní nohy k part.	175,2	15,64	180	0	0	90
Neutrální orientace vnitřní nohy	0	0	107,48	180,08	90	180,22
Orientace vnější nohy k part.	180	4,36	180	147,36	0	180,2
Neutrální orientace vnější nohy	0	0	90,48	32,8	0	180
Nohy u těla	180	36,98	180	180	85,5	180,2
Nohy od těla	0	0	143,2	0	0	94,5
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	17	10,25	24,25	31	21,5	34
Subjekt mluví na part. a dívá se na něj	3	0	4,07	0	0	0,77
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	42,42	23,08	66,46	19	11,5	38,66
Subjekt mluví na part. a nedívá se na něj	0	0	2,41	0	0	0,05
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	15,16	9,79	27,03	17,24	6,25	38,3
Pohled na toho, kdo mluví - part.	21	11	25,76	16	7,5	54,5
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - exp.	2,4	0	5,79	5	0,5	13,25
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - part.	49,42	31,55	62,5	64	38	68
Pohled na exp., ta nemluví	9,89	1,74	16,96	14,24	3,9	25,42
Pohled na part., ten/ta nemluví	2,3	1	4,25	1	0,5	4,5
Subjekt mluví	71,5	45,13	92,73	66,24	36,94	70,16
Úsměv	37,24	23,38	85,02	58,04	31,32	84,56
Smích	4,48	1,89	8,32	4,6	2,6	10,9

V následující tabulce uvádím přehled proměnných, se kterými jsem pracovala coby s binárními. Výskyt proměnných nepříjemné pohyby, tělo je napjaté a vzpřímená záda znamená, že se nevyskytují proměnné příjemné pohyby, tělo je uvolněné a nevzpřímená záda. V další analýze již pracuji vždy jen s jednou proměnnou z každé dvojice.

Tabulka č. 8 Výskyt neverbálního chování zaznamenaného jako binární proměnné

Projev	Počet výskytů	
	Submisivní ženy	Dominantní ženy
Gesta paží do prostoru partnera	2	3
Změna pozice	7	1
Nepříjemné pohyby	7	5
Příjemné pohyby	7	0
Tělo je napjaté	8	5
Tělo je uvolněné	6	0
Vzpřímená záda	6	3
Nevzpřímená záda	8	2
Opírání lokte o pohovku	6	1

Jak je vidět z tabulky, projev gesta paží do prostoru partnera nedosahuje hranice pěti výskytů v jedné skupině, proto pro něj provedu pouze t – test.

2.7.3.1 Mann Whitneyův pořadový test

Tímto testem jsem zjišťovala, zda se dominantní a submisivní ženy (určené na základě přisuzované dominance) liší v délce nebo frekvenci neverbálních projevů, se kterými bylo možné pracovat jako se spojitými.

Tabulka č.9 Výsledky Mann Whitneyova pořadového testu

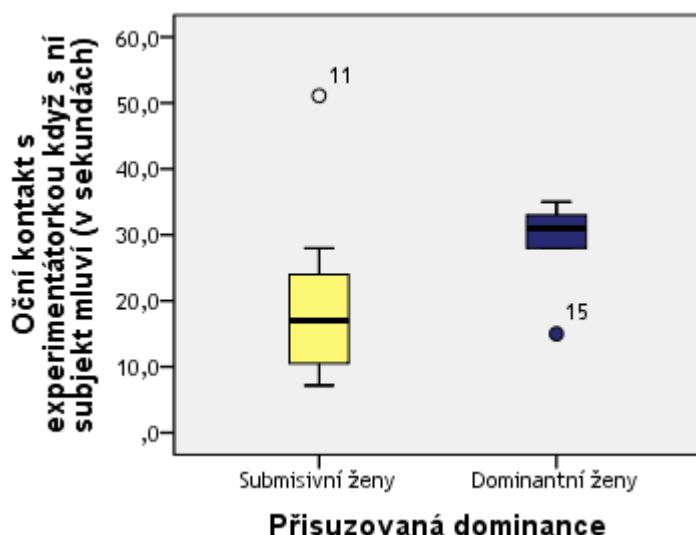
Projev	Mann Whitneyovo U	p hodnota
Úsměv	28	0,56
Gesta paží ve vlastním prostoru	20,5	0,19
Adaptéry	25,5	0,39
Gesta rukou	20	0,19
Celkový objem gest	27,5	0,5
Doteky sama sebe	21	0,22
Doteky partnera	32,5	0,82
Přikyvování	25	0,39
Vrtění hlavou	29	0,62
Celková frekvence pohybu	30	0,69
Rovná hlava	24	0,34
Zakloněná hlava	28,5	0,56
Sklopená hlava	23	0,3
Obličej k partnerovi	29	0,62
Obličej od partnera	27,5	0,5
Obličej rovně	33	0,89
Uzavřené paže	29	0,62
Otevřené paže	19	0,16

Projev	Mann Whitneyovo U	p hodnota
Otevřené nohy	25	0,5
Uzavřené nohy	32,5	1
Střední vzdálenost ramen od part.	26,5	0,44
Velká vzdálenost ramen od part.	21,5	0,22
Střední vzdálenost pánve od part.	27	0,5
Orientace vnitřní nohy k part.	15	0,1
Neutrální orientace vnitřní nohy	13	0,06
Orientace vnější nohy k part.	30,5	0,85
Neutrální orientace vnější nohy	23	0,39
Nohy u těla	23	0,39
Nohy od těla	28	0,7
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	13	0,04
Subjekt mluví na part. a dívá se na něj/ni	14	0,06
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	16	0,09
Subjekt mluví na part. a nedívá se na něj/ni	24	0,34
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	32	0,82
Pohled na toho, kdo mluví - part.	35	1
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - exp.	29,5	0,62
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - part.	27,5	0,5
Pohled na exp., ta nemluví	28	0,56
Pohled na part., ten/ta nemluví	29,5	0,62
Subjekt mluví	25	0,39
Úsměv	28	0,56
Smích	30	0,69

Mann Whitneyovo U = síla testu pro daný projev

p hodnota = hladina významnosti

Zjišťujeme, že dominantní ženy se více dívají na experimentátorku, když s ní mluví, než ženy submisivní (Mann Whitneyovo U = 13, p = 0,044). Tuto skutečnost ilustruje následující graf.



Graf č.6 Rozdíl mezi dominantními a submisivními ženami v intenzitě očního kontaktu s experimentátorkou, když s ní mluví

2.7.3.2 Výsledky χ^2 – kvadrát testu

Tímto testem jsem zjišťovala, zda se dominantní a submisivní ženy určené na základě přisuzované dominance liší v neverbálních projevech, které bylo nutné analyzovat jako binární proměnné (vyskytovaly se jen v pěti až osmi případech nebo jsem je analyzovala jednou za celé video). Jsou jimi frekvence gest do prostoru partnera, příjemnost pohybů, změna pozice, tělesná napjatost, vzpřímenost zad a opírání lokte o pohovku.

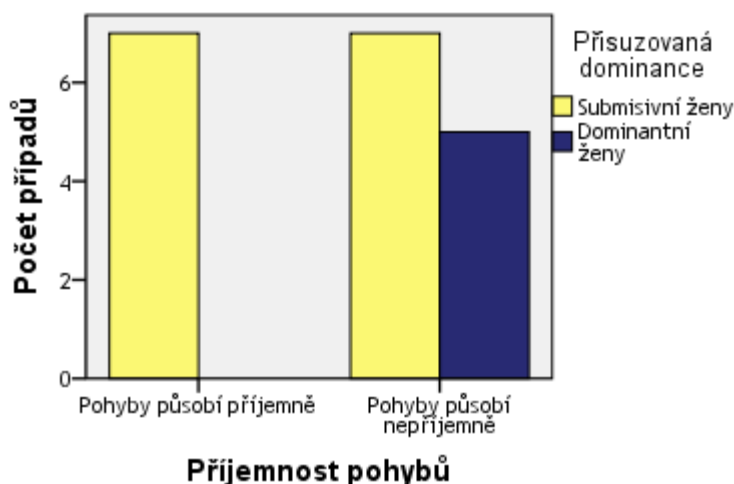
Tabulka č.10 Výsledky χ^2 – kvadrát testu

Projev	χ^2	p hodnota
Změna pozice	1,36	0,24
Pohyby působí nepříjemně	3,96	0,05
Tělo je napjaté	3,13	0,08
Vzpřímená záda	0,43	0,51
Opírání lokte o pohovku	0,83	0,36

χ^2 = síla testu pro daný projev

p hodnota = hladina významnosti

Z tabulky vyplývá, že pohyby dominantních žen působí nepříjemněji než pohyby submisivních žen ($\chi^2 = 3,96$, $p = 0,05$). Toto zjištění ilustruje níže uvedený graf.



Graf č.7 Příjemnost pohybů dominantních a submisivních žen

2.7.3.3 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací

Tímto testem jsem zjišťovala, zda existuje vztah mezi dosaženým skóre osobnostní dominance a výskytem neverbálních projevů, které bylo možné sledovat jako spojité proměnné.

Tabulka č.11 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací

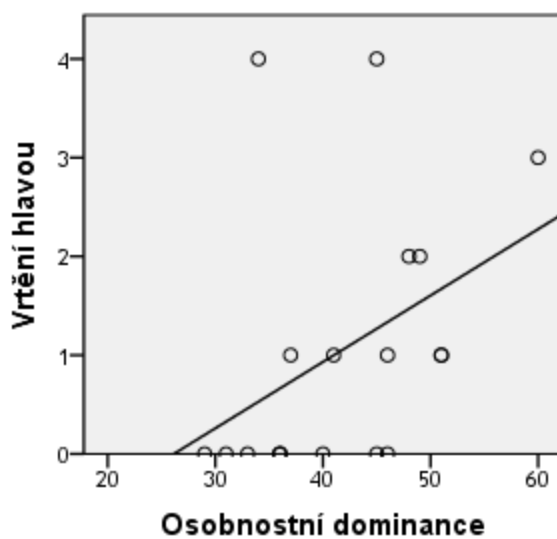
Projev	r	p hodnota
Gesta paží ve vlastním prostoru	-0,17	0,48
Adaptéry	0,13	0,59
Gesta rukou	0,12	0,63
Celkový objem gest	0,03	0,89
Doteky sama sebe	0,35	0,15
Doteky partnera	-0,01	0,97
Přikyvování	-0,09	0,71
Vrtění hlavou	0,52	0,02
Celková frekvence pohybu	-0,13	0,6
Rovná hlava	0,33	0,17
Zakloněná hlava	-0,22	0,37
Sklopená hlava	-0,08	0,76
Obličej k partnerovi	-0,03	0,89
Obličej od partnera	-0,35	0,15
Obličej rovně	0,12	0,62
Uzavřené paže	-0,28	0,26
Otevřené paže	-0,19	0,44
Otevřené nohy	-0,01	0,96
Uzavřené nohy	0,02	0,95
Střední vzdálenost ramen od partnera	0,24	0,33
Velká vzdálenost ramen od part.	0,02	0,95

Projev	r	p hodnota
Střední vzdálenost pánve od part.	0,51	0,03
Orientace vnitřní nohy k part.	-0,05	0,84
Neutrální orientace vnitřní nohy	0,04	0,88
Orientace vnější nohy k part.	0,14	0,57
Neutrální orientace vnější nohy	-0,18	0,48
Nohy u těla	0,09	0,72
Nohy od těla	-0,09	0,73
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	0,23	0,34
Subjekt mluví na part. a dívá se na něj	0	0,99
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	-0,21	0,39
Subjekt mluví na part. a nedívá se na něj/ni	0,22	0,37
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	0,11	0,66
Pohled na toho, kdo mluví - part.	-0,13	0,6
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - exp.	0,02	0,94
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - part.	0,29	0,24
Pohled na exp., ta nemluví	0,02	0,94
Pohled na part., ten/ta nemluví	0,02	0,93
Subjekt mluví	-0,3	0,22
Úsměv	0,12	0,64
Smích	-0,31	0,21

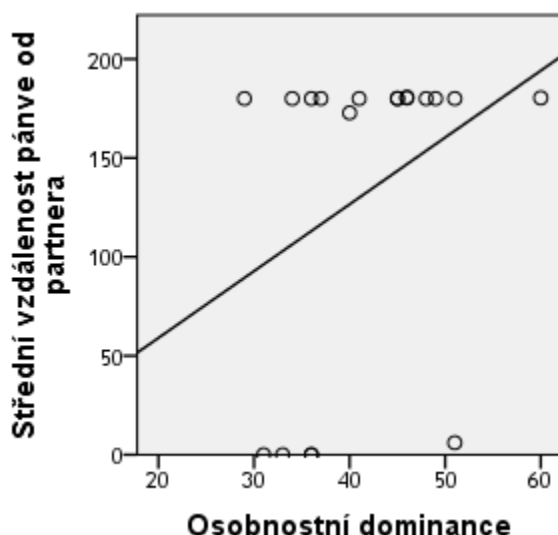
r = korelační koeficient

p hodnota = hladina významnosti

Z tabulky je možné vyčíst, že čím je žena osobnostně dominantnější, tím více vrtí hlavou ($r = 0,52$, $p = 0,02$) a tím spíše udržuje střední vzdálenost pánve od partnera ($r = 0,51$, p hodnota = $0,03$). Zjištěné vztahy ilustrují níže uvedené grafy.



Graf č.8 Korelace mezi osobnostní dominancí a vrtěním hlavou u žen



Graf č.9 Korelace osobnostní dominance a střední vzdálenosti pánve od partnera u žen

2.7.3.4 Výsledky *t* – testu

Tímto testem jsem zjišťovala vztah mezi osobnostní dominancí a projevy, které jsem sledovala jako binární proměnné. Ženy jsem dělila do skupin podle toho, zda se u nich daný projev objevil nebo ne a mezi těmito skupinami jsem porovnávala jejich osobnostní dominanci.

Tabulka č.12 Výsledky *t* - testu

Projev	t	p hodnota
Gesta paží do prostoru part.	0,38	0,71
Změna pozice	-0,07	0,94
Pohyby působí nepříjemně	-0,2	0,85
Tělo je napjaté	-0,86	0,4
Vzpřímená záda	-0,96	0,35
Opírání lokte o pohovku	-0,32	0,76

t= síla testu pro daný projev

p hodnota = hladina významnosti

Aby bylo možné říci, že mezi danými skupinami existuje rozdíl v jejich osobnostní dominanci, musela by p hodnota menší než 0,05. U žádného projevu tomu tak ale není.

2.7.4 Analýza neverbálních projevů dominance a submisivity u mužů

V mém vzorku bylo 14 dominantních a 5 submisivních mužů. Průměrné dosažené skóre jejich osobnostní dominance bylo 47,63 se směrodatnou odchylkou 11,46. Bylo nutné ověřit, v kolika případech se dané neverbální projevy u mužů vyskytují. Pokud se vyskytly jen v pěti až osmi případech, převedla jsem je na binární proměnné (vyskytuje se – nevyskytuje se). Pokud jejich výskyt klesl pod číslo pět, z analýzy jsem je vyloučila či je sloučila s jinými projevy. Pro jejich malý výskyt jsem dále neanalyzovala tyto projevy: gesta paží do prostoru partnerky, doteky partnerky, houpání nohama, střední vzdálenost ramen od partnerky, neutrální orientaci vnitřní nohy, orientaci vnitřní nohy od partnerky, orientaci vnější nohy k partnerce a změnu pozice, ve které subjekt sedí. Na binární proměnné jsem převedla malou vzdálenost ramen od partnerky, nohy u těla, opírání lokte o pohovku, střední vzdálenost ramen od partnerky a velkou vzdálenost ramen od partnerky. Překříženou pozici paží, která se vyskytovala málo, jsem sloučila s uzavřenou pozicí paží a vzniklý projev nazvala jako uzavřenou pozici paží.

V následující tabulce uvádím přehled středních hodnot a rozpětí naměřených hodnot neverbálních projevů, se kterými jsem pracovala jako se spojitými (měřila jsem jejich délku v sekundách nebo frekvenci jejich výskytu).

Tabulka č.13 Popis středních hodnot a rozpětí hodnot neverbálních projevů zaznamenaných jako spojitě proměnné

Projev	Střední hodnota (Submisivové)	Rozpětí hodnot		Střední hodnota (Dominanti)	Rozpětí hodnot	
		Dolní kvartil	Horní kvartil		Dolní kvartil	Horní kvartil
Gesta paží ve vlastním prostoru	3	1	3,5	2,5	1,75	9,25
Adaptéry	10	2	65	10	2	27,25
Gesta rukou	6	0,5	11	2,5	0	7
Celkový objem gest	11	9	78	25	11	40
Doteky sama sebe	75,12	24,76	178,62	112,64	58,9	176,43
Přikyvování	5	2,5	9,5	4	2,75	8
Vrtění hlavou	0	0	6	0	0	1,25
Celková frekvence pohybu	104	62	179,5	119,5	81,25	162,25
Rovná hlava	154	133,08	166,62	147,6	74,18	169,29
Zakloněná hlava	14,28	5,8	38,64	5,88	0	35,49
Sklopená hlava	16,28	3,02	34,76	7,73	0	53,08
Oblíčeť k partnerovi	37,4	11,7	55,04	55,4	32,19	72,02
Oblíčeť od partnera	11,12	2,28	86,58	2,2	0	11,67
Oblíčeť rovně	124,08	48,74	138,78	116,62	96,99	139,52
Uzavřené paže	173,52	95,16	178,5	157,97	47,39	167,62

Projev	Střední hodnota (Submisivové)	Rozpětí hodnot		Střední hodnota (Dominanti)	Rozpětí hodnot	
		Dolní kvartil	Horní kvartil		Dolní kvartil	Horní kvartil
Otevřené nohy	174,16	0	180,12	90	0	180,01
Uzavřené nohy	5,88	0	180	90	0	180
Velká vzdálenost ramen od part.	0	0	90	88,52	0	180
Orientace vnitřní nohy k part.	180	0	180	180	0	180,01
Neutrální orientace vnější nohy	180	0	180,12	0	0	180
Orientace vnější nohy od part.	0	0	90	42,38	0	180
Nohy od těla	180	90	180,12	180	0	180
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	26	13,13	40,38	17	8	39,33
Subjekt mluví na part. a dívá se na něj/ni	2,5	1,25	3	1,88	0	3
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	66	36,78	127,09	37,92	26,27	55,71
Subjekt mluví na part. a nedívá se na něj/ni	2	0,5	2	0	0	1
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	32,8	21,4	39,25	11,72	7,62	22,92
Pohled na toho, kdo mluví - part.	13	4,25	22,5	19,5	6,13	32,58
Pohled jinak než na toho, kdo mluví - exp.	2,62	0,86	6,06	4,86	2,17	8
Pohled jinak než na toho, kdo mluví - part.	37,86	17,43	103,77	44,25	22,63	59,28
Pohled na exp., ta nemluví	13,53	4,02	22,28	8,88	6,13	15,03
Pohled na part., ten/ta nemluví	3,5	1,5	9,34	5	1	8
Subjekt mluví	91,12	73,66	129,86	67,6	60,56	90,41
Úsměv	9,76	6,64	36,4	14,69	6,8	30,45
Smích	0,72	0	2,42	0,9	0,33	1,51

V následující tabulce uvádím přehled neverbálních projevů, se kterými jsem pracovala jako s binárními proměnnými. U každého neverbálního projevu je napsáno, kolikrát se vyskytl ve skupině submisivních mužů a kolikrát ve skupině dominantních mužů. Výskyt proměnných nepříjemné pohyby, tělo je napjaté a vzpřímená záda znamená, že se nevyskytují proměnné příjemné pohyby, tělo je uvolněné a nevzpřímená záda. V další analýze již pracuji vždy jen s jednou proměnnou z každé dvojice.

Tabulka č.14 Výskyt neverbálního chování zaznamenaného jako binární proměnné

Projev	Submisivní muži	Dominantní muži
Nepříjemné pohyby	2	10
Příjemné pohyby	3	4
Tělo je napjaté	4	8
Tělo je uvolněné	1	6
Vzpřímená záda	0	4
Nevzpřímená záda	5	10
Střední vzdálenost pánve od part.	2	5
Velká vzdálenost pánve od part.	0	5
Nohy u těla	1	6

Projev	Submisivní muži	Dominantní muži
Loket se opírá o pohovku	2	5

2.7.4.1 Výsledky Mann Whitneyova pořadového testu

Tímto testem jsem zjišťovala, zda se některé projevy objevují více u submisivních nebo dominantních mužů určených na základě přisuzované dominance.

Tabulka č.15 Výsledky Mann Whitneyova pořadového testu

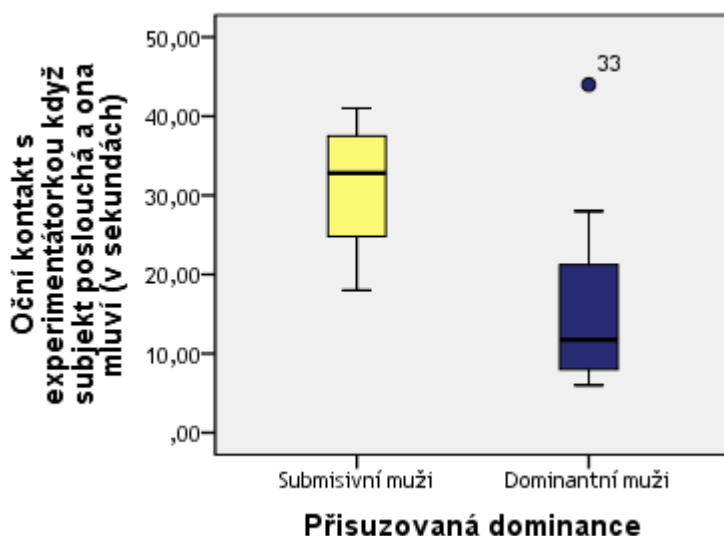
Projev	Mann Whitneyovo U	p hodnota
Gesta paží ve vlastním prostoru	28	0,56
Adaptéry	33,5	0,89
Gesta rukou	28,5	0,56
Celkový objem gest	35	1
Doteky sama sebe	30	0,69
Přikyvování	29	0,62
Vrtění hlavou	31,5	0,75
Celková frekvence pohybu	29	0,62
Rovná hlava	32	0,82
Zakloněná hlava	24	0,34
Sklopená hlava	31,5	0,75
Obličej k partnerovi	21	0,22
Obličej od partnera	18,5	0,13
Obličej rovně	33	0,89
Uzavřené paže	20	0,19
Otevřené paže	26	0,44
Otevřené nohy	35	1
Uzavřené nohy	35	1
Velká vzdálenost ramen od part.	24,5	0,34
Orientace vnitřní nohy k part.	30,5	0,69
Neutrální orientace vnější nohy	26	0,44
Orientace vnější nohy od part.	22,5	0,26
Nohy od těla	27,5	0,5
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	23	0,65
Subjekt mluví na part. a dívá se na ni	21	0,51
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	14	0,16
Subjekt mluví na part. a nedívá se na ni	13,5	0,13
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	7	0,03
Pohled na toho, kdo mluví - part.	20	0,44
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - exp.	19	0,38
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - part.	27	0,96
Pohled na exp., ta nemluví	25,5	0,8

Projev	Mann Whitneyovo U	p hodnota
Pohled na part., ten/ta nemluví	28	1
Subjekt mluví	16	0,09
Úsměv	32	0,82
Smích	31	0,75

Mann Whitneyovo U = síla testu pro daný projev

p hodnota = hladina významnosti

Výsledky testu ukazují, že submisivní muži se více dívají na experimentátorku, když poslouchají a ona mluví než muži dominantní (Mann Whitneyovo U = 7, p = 0,025). Zjištěný výsledek ilustruje následující graf.



Graf č.10 Intenzita očního kontaktu s experimentátorkou když subjekt poslouchá a ona mluví

2.7.4.2 Výsledky chí – kvadrát testu

Tímto testem jsem zjišťovala, zda se neverbální projevy zaznamenané jako binární proměnné (vyskytuje se – nevyskytuje se) objevují signifikantně více u dominantních nebo submisivních mužů.

Tabulka č.16 Výsledky chí – kvadrát testu

Projev	χ^2	p hodnota
Nepříjemné pohyby	1,564	0,211
Tělo je napjaté	0,827	0,363
Vzpřímená záda	1,810	0,719
Střední vzdálenost pánve od part.	0,029	0,865
Velká vzdálenost pánve od part.	2,423	0,120

Projev	χ^2	p hodnota
Nohy u těla	0,827	0,363
Loket se opírá o pohovku	0,029	0,865

χ^2 = síla testu pro daný projev

p hodnota = hladina významnosti

Aby bylo možné říci, že v některém z uvedených projevů existuje rozdíl mezi dominantními a submisivními muži, musela by u něj uvedená p hodnota být menší než 0,05. U žádného z projevů tomu tak ale není.

2.7.4.3 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací

Tímto testem jsem zjišťovala, zda existuje vztah mezi dosaženým skóre v osobnostním dotazníku dominance a neverbálními projevy, které bylo možné zaznamenat jako spojitě proměnné (měřila jsem jejich délku v sekundách nebo jejich frekvenci – viz etogram).

Tabulka č.17 Výsledky Spearmanových koeficientů pořadových korelací

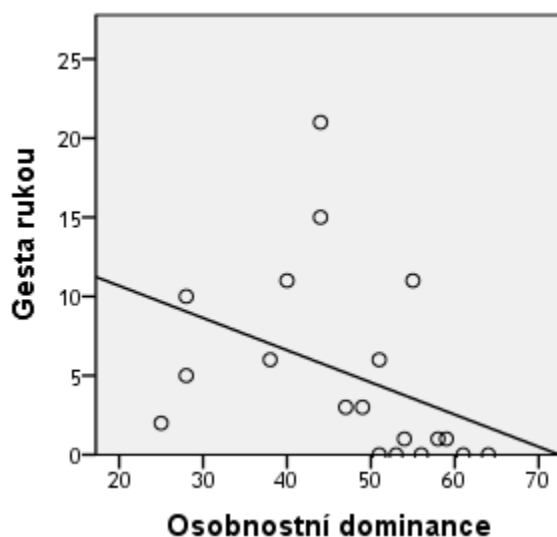
Projev	r	p hodnota
Úsměv	0,08	0,73
Gesta paží ve vlastním prostoru	-0,01	0,97
Adaptéry	0,01	0,98
Gesta rukou	-0,62	0
Celkový objem gest	-0,21	0,39
Doteky sama sebe	-0,36	0,13
Přikyvování	-0,47	0,04
Vrtění hlavou	-0,07	0,78
Celková frekvence pohybu	0,09	0,72
Rovná hlava	0,38	0,11
Zakloněná hlava	-0,14	0,57
Sklopená hlava	-0,19	0,45
Obličej k partnerovi	-0,19	0,44
Obličej od partnera	-0,28	0,24
Obličej rovně	0,37	0,12
Uzavřené paže	-0,13	0,59
Otevřené paže	0,13	0,6
Otevřené nohy	-0,23	0,35
Uzavřené nohy	0,19	0,44
Velká vzdálenost ramen od part.	0,02	0,92
Orientace vnitřní nohy k part.	-0,07	0,79
Neutrální orientace vnější nohy	0,15	0,55
Orientace vnější nohy od part.	0,12	0,64

Projev	r	p hodnota
Nohy od těla	0,08	0,76
Smích	-0,18	0,46
Subjekt mluví na exp. a dívá se na ni	0,08	0,77
Subjekt mluví na part. a dívá se na něj/ni	-0,01	0,96
Subjekt mluví na exp. a nedívá se na ni	-0,09	0,71
Subjekt mluví na part. a nedívá se na něj/ni	-0,06	0,81
Pohled na toho, kdo mluví - exp.	-0,09	0,74
Pohled na toho, kdo mluví - part.	-0,08	0,76
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - exp.	-0,38	0,12
Pohled jinam než na toho, kdo mluví - part.	0,05	0,84
Pohled na exp., ta nemluví	-0,1	0,71
Pohled na part., ten/ta nemluví	-0,32	0,2
Subjekt mluví	0,06	0,82
Úsměv	0,08	0,73
Smích	-0,18	0,46

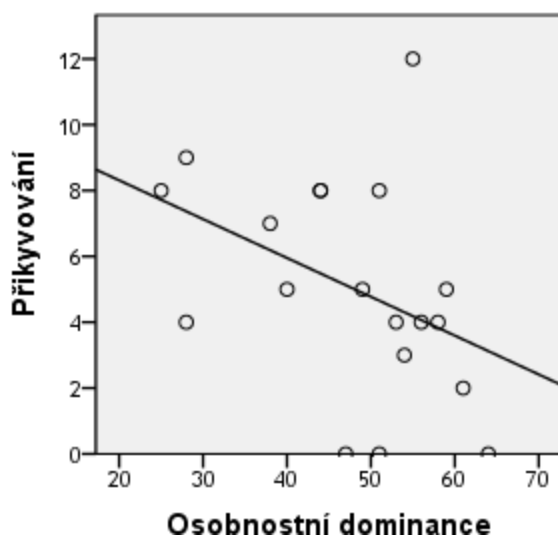
r = korelační koeficient

p hodnota = hladina významnosti

Výsledky testu ukazují, že čím je muž osobnostně dominantnější, tím méně gest rukou dělá ($r = -0,62$, $p = 0$) a tím méně přikyvuje ($r = -0,47$, $p = 0,04$). Zjištěné vztahy ilustrují níže uvedené grafy.



Graf č.11 Korelace mezi osobnostní dominancí a frekvencí gest rukou u mužů



Graf č.12 Korelace mezi osobnostní dominancí a frekvencí přikyvování u mužů

2.7.4.4 Výsledky *t* – testu

Tímto testem jsem zjišťovala, zda existuje vztah mezi dosaženým skóre v osobnostním dotazníku dominance a neverbálními projevy, které jsem zaznamenala jako binární proměnné. Při testu jsem postupovala tak, že jsem muže dělila do skupin podle toho, zda se u nich daný projev vyskytl nebo ne a mezi těmito skupinami jsem porovnávala jejich osobnostní dominanci.

Tabulka č.18 Výsledky *t* - testu

Projev	t	p hodnota
Nepříjemné pohyby	0,59	0,56
Tělo je napjaté	-0,51	0,62
Vzpřímená záda	-0,22	0,81
Malá vzdálenost ramen od partnera	-0,06	0,96
Střední vzdálenost pánve od part.	0,1	0,92
Velká vzdálenost pánve od part.	1,39	0,18
Nohy u těla	0,27	0,73
Loket se opírá o pohovku	-1,19	0,25

t= síla testu pro daný projev

p hodnota = hladina významnosti

Aby bylo možné říci, že existuje vztah mezi osobnostní dominancí a danými neverbálními projevy, musela by být u nich uvedena p hodnota menší než 0,05. U žádného projevu tomu tak ale není.

2.8 Diskuse

Z mého výzkumu vyšlo, že pokud je dominance určena na základě jejího přisouzení partnerky, působí pohyby dominantů nepříjemně a frekvence, s jakou dominantní mění pozice, ve kterých sedí, je velmi malá. Dominantní ženy se více dívají na experimentátorku, zatímco mluví, a jejich pohyby působí nepříjemně. Submisivní muži se více než dominantní muži dívají na experimentátorku, zatímco poslouchají a ona mluví. Pokud je dominance určena osobnostním dotazníkem, ukazuje se, že čím více je subjekt dominantní, tím méně se směje, tím méně přikyvuje a tím spíše zachovává rovný náklon hlavy (hlavu ani nezaklání ani nesklápí). Osobnostně dominantní ženy více vrtí hlavou a zachovávají střední vzdálenost pánve od partnera. Osobnostně dominantní muži málo přikyvuji a velmi málo gestikulují rukama (od zápěstí dolů).

To, že se u většiny neverbálních projevů neprokázalo, že se v nich dominantní a submisivové určení na základě přisuzované nebo osobnostní dominance liší, může znamenat, že jsou projevy dominance (popřípadě moci či vyššího statusu), které vycházejí v literatuře, v partnerském vztahu potlačeny či se v něm dominance projevuje jinak. Interakce mezi partnery je do jisté míry specifická; vztah párů, jejichž neverbální chování jsem sledovala, trval nejméně dva roky, průměrně pak 64 měsíců. Za takovou dobu se dá předpokládat, že partneři již mezi sebou nejspíše mají ustálené vzorce jak verbální, tak i neverbální komunikace a komunikují prostřednictvím signálů, které jiní lidé nedokážou rozpoznat a identifikovat. Těmito signály mohou vyjadřovat i dominanci; partner si například posune brýle na nose a partnerka ví, že je s něčím nespokojen. Pro výzkumníka tak může zůstat neverbálně vyjádřená dominance v partnerském vztahu nepřístupná, jelikož specifické neverbální signály dominance se mohou v každém páru lišit.

Vysvětlení ale může znít i jinak. Jelikož se jedná o interakci tří lidí (partnerů a experimentátorky), je vztah dominant – submisiv narušen přítomností třetí osoby. Dominant se v interakci drží zpátky a vyhodnocuje, nakolik ohrožující pro něj experimentátorka je, protože než se eventuálně pokusí převzít řízení interakce, potřebuje vědět, proti komu stojí. Ještě výraznější je toto u dominantních žen, které v experimentátorce zároveň mohou vidět rivalku, před kterou musí uchránit svůj vztah. Proto udržují odstup, vyhodnocují možné ohrožení a působí nepříjemně. Submisiv si naopak může dovolit se projevat více, jelikož má oporu v partnerovi či partnerce. Převzít dominantní pozici se nepokouší, jelikož ví, že by jí nedosáhl (ta náleží někomu z dvojice partner/ka, experimentátorka). Experimentátorka tak

pro něj nepředstavuje hrozbu a může si dovolit k ní být vstřícnější než jedinec dominantní. Jelikož se dominant drží zpátky a vyhodnocuje a submisiv se projevuje více, dochází k tomu, že se ve výsledku většina jejich neverbálních projevů neodlišuje.

2.8.1 Neverbální projevy přisuzované dominance a submisivity

Z mého výzkumu vychází, že pohyby dominantů určených na základě přisuzované dominance působí nepříjemněji než pohyby submisivů a že méně často než submisivové mění pozici, ve které sedí. Zjištěné výsledky jsou v rozporu s literaturou, podle které pohyby dominantů působí příjemně (Burgoon a Le Poire, 1999) a minimálně dominantní ženy často mění pozici, ve které sedí (Richards et al., 1990). V obou studiích ale byla dominance určována na základě osobnostního dotazníku a situace, na které autoři neverbální chování sledovali, byla od té mé odlišná. Častá změna pozice u dominantních žen byla pozorována v interakci s asistentem výzkumu, který s ženou nesouhlasil, ať už měla jakýkoliv názor, a vyvolával tak boj o dominanci a ženy se v interakci pravděpodobně cítily nepříjemně a napjatě. A změna pozice je způsob, jak napětí trochu zmírnit. V mém výzkumu ale explicitní dominantní boj neprobíhal; dominantní, zdá se, zatím pouze hodnotili, jak by v takovém boji mohli uspět. Také k výsledku, že pohyby dominantů působí příjemněji než pohyby submisivů, došly Burgoon a Le Poire (1999) na základě diametrálně odlišné situace: subjekty se měly shodnout s asistentem či asistentkou výzkumu na řešení etického problému a příjemnost jejich pohybů určovali kodéři na základě svého subjektivního úsudku. I já jsem příjemnost pohybů subjektů hodnotila na základě toho, jak na mne působily, přičemž když se subjekt nehýbal vůbec nebo se hýbal naopak příliš, zapsala jsem, že jeho pohyby působí nepříjemně. Jelikož jde ale o můj subjektivní soud, je možné, že na jiného hodnotitele by pohyby subjektů působily jinak. Důvod, proč na mne pohyby dominantů působily nepříjemně, jsem již nastínila: dominantní si zachovávali odstup od experimentátorky a svými pohyby jej mohli dávat najevo. Jako nepříjemný pohyb jsem hodnotila i velké množství adaptérů, což by zase napovídalo, že dominantní mohli být nervózní z toho, že nemají vedoucí pozici.

2.8.2 Neverbální projevy přisuzované dominance a submisivity v závislosti na pohlaví

Ženy určené na základě přisuzované dominance jako dominantní se více dívaly na experimentátorku, když s ní mluvily, než ženy submisivní a submisivní muži se více dívali na experimentátorku, když mluvila, než dominantní muži. Tyto výsledky částečně odpovídají tomu, co zjistili autoři jiných studií (Dovido et al., 1988; Dovidio a Ellyson, 1982; Carney et al., 2005; Dunbar a Burgoon, 2005), ale je důležité si uvědomit, že autoři zmíněných studií vyhodnocovali dyadickou interakci (mimo Carney et al., 2005, kteří se ptali na předpokládané chování dominantního jedince), zatímco já sledovala interakci tří lidí, která ze své podstaty vypadá jinak. Pokud se ale pokusím vztáhnout výsledky zjištěné převážně z dyadických interakcí na můj výzkum, pak by se dominantní subjekt (nezávisle na pohlaví) měl dívat na partnera či partnerku více když mluví a méně když poslouchá. Z mého výzkumu ale takový závěr učinit nelze; dominantní ženy se sice více dívaly na experimentátorku, když s ní mluvily, než ženy submisivní, ale neprokázalo se, že by se méně dívaly na partnera nebo experimentátorku, zatímco poslouchaly, než ženy submisivní. Takový výsledek se objevil u mužů, ale v rámci tohoto pohlaví se dominantní a submisivní neliší v intenzitě očního kontaktu s experimentátorkou nebo partnerkou, když mluvili. Možné vysvětlení je, že dominantní ženy sledovaly, jak experimentátorka reaguje na to, co říkají, a možná hodnotily, co si o nich myslí. Submisivní muži se poté dívali na experimentátorku více, když poslouchali a ona mluvila, protože sledovali toho, kdo měl v interakci nejvyšší pozici a rozhodoval o tom, kam bude interakce směřovat (a tím byla experimentátorka).

Pohyby dominantních žen (určených na základě přisouzené dominance) na mne působily nepříjemněji než pohyby submisivních žen, což si vysvětluji tak, že dominantní ženy dávaly najevo svůj odstup anebo svou nervozitu z toho, že nemají vedoucí pozici, zatímco submisivní ženy takovou nervozitu nepociťovaly.

2.8.3 Neverbální projevy osobnostní dominance a submissivity

Pokud je dominance určena výsledkem osobnostního dotazníku, vychází, že čím více je subjekt dominantní, tím méně se směje, tím méně přikyvuje a tím spíše zachovává rovnou pozici hlavy (hlavu ani nezaklání ani nesklápí). Burgoon a Le Poire (1999) přitom došly ke zcela opačným výsledkům, co se týče přikyvování a smíchu, což je nejspíše opět dáno odlišností situací, ve kterých jsme sledovaly neverbální chování subjektů. Částečnou podporu pro to, že se dominantní méně smějí, poskytuje studie Leffler et al. (1982), kteří zjistili, že jedinci s vyšším statutem se méně smějí. Znovu ovšem musím upozornit na to, že výsledky této studie nepovažuji za příliš kvalitní, jelikož autoři přiřadili subjektům role učitel a žák, což zkreslovalo jejich neverbální chování. Co se týče toho, že dominantní zachovávají rovný náklon hlavy (hlavu nezaklání ani nesklápí), nepotvrzuje to ani závěry Carney et al. (2005), podle kterých by dominantní měli hlavu zaklánět a ani závěry Hall et al. (2001), podle kterých jedinci s vyšším statutem hlavu sklápí. Metodiky obou studií jsou ale od té mé značně odlišné a ani v jedné autoři nekódovali neverbální chování z nahrávek; jak jsem již zmínila, Carney et al. (2005) zjišťovali přesvědčení o neverbálních projevech dominantů a submisivů a Hall et al. (2001) zaznamenávali neverbální chování subjektů na fotografie, čímž ze své studie vyřadili dynamiku neverbálních projevů. Mnou získané výsledky se dají vyložit tak, že smích a přikyvování jsou projevy positivity a jejich absence u dominantů naznačuje, že jejich vztah k experimentátorce není pozitivní (což nutně neznamená, že je negativní, může být neutrální). A znovu, pozice submisivů ohrožena není, tudíž si mohou tyto projevy dovolit. To, že dominantní zachovávají rovný náklon hlavy, lze vysvětlit tím, že i zvířata se snaží působit jako co největší, aby si uhájila nebo zlepšila svou pozici ve skupině. Bedlivě sledují, co se kolem nich děje a kdo by případně mohl ohrozit jejich pozici nebo s kým by mohla soupeřit o pozici vyšší. A u dominantních lidí tomu může být stejně. Je možné namítnout, že potom by dominantní měli mít i více vzpřímená záda než submisivové, nicméně se domnívám, že se tyto projevy nemusí nutně vyskytovat dohromady. Jak jsem již uvedla, nejde o explicitní dominantní souboj, ale pouze o přípravu na něj.

2.8.4 Neverbální projevy osobnostní dominance v závislosti na pohlaví

Podíváme-li se na osobnostní dominanci v rámci pohlaví a její vztah k neverbálnímu chování, zjišťujeme, že čím jsou ženy dominantnější, tím více vrtí hlavou, což odporuje závěrům Burgoon a Le Poire (1999), podle kterých by dominantní měli přikyvovat a Carney et al. (2005), které vrtění hlavou připisují submisivním jedincům. To, že osobnostně dominantní ženy častěji vrtí hlavou, se dá opět vysvětlit tím, že přikyvování znamená vstřícnost, zatímco vrtění hlavou odstup, který si dominantní žena od experimentátorky zachovává. Z mého výzkumu dále vychází, že čím je žena dominantnější, tím dále od partnera sedí. To je v souladu se závěry Deana a kol. (1975) a Gifforda (1982), kteří uvádějí, že větší vzdálenost od partnera preferují jedinci s vyšším statusem, ovšem podle Carney et al. (2005) existuje přesvědčení, že dominantní jedinci udržují vzdálenost menší. Dominantní ženy tím, že sedí od partnera dál, mohou dávat najevo svou nezávislost na partnerovi a to, že vztah ovládají ony.

Čím více jsou muži osobnostně dominantní, tím méně gestikulují nejen bez zapojení paží, ale z ostatních nesignifikantních korelací se zdá, že tím méně gestikulují vůbec. Tento výsledek je částečně v rozporu se závěry Richardse et al. (1990), kteří uvádějí, že dominantní ženy více gestikulují za pomoci paží a submisivní za pomoci rukou, přičemž já tuto skutečnost ověřuji pro obě pohlaví. Nejen, že pro osobnostně dominantní muže nevyšlo, že by gestikulovali za pomoci paží víc než submisivní muži, z korelační analýzy se zdá, že gestikulují dokonce méně. Dá se vyvodit, že bedlivěji sledují celou interakci a kontrolují své pohyby. Je možné, že si dávají pozor na to, jak na experimentátorku působí.

Jak neverbální projevy dominantů a submisivů určených na základě přisuzované dominance tak projevy vztažené k osobnostní dominanci ukazují na jistou ostražitost a rezervovanost dominantů ve sledované interakci.

2.9 Omezení výzkumu

Uvědomuji si, že vnitřní validita výzkumu (co se týče kódování) mohla být ovlivněna mým subjektivním úsudkem, proto navrhuji, aby byl stejný materiál okódován ještě dalšími kodéry. Shoda pozorovatelů by měla nastat alespoň z 80 %.

Můj výzkumný vzorek byl relativně malý (38 subjektů, 19 dominantů a 19 submisivů určených na základě přisuzované dominance), proto mé výsledky mohly ovlivnit nežádoucí proměnné – jeden subjekt byl evidentně unavený, dalšímu zazvonil telefon a v jednom případě se vypnula druhá z kamer, která natáčela interakci, takže byl rozhovor na chvíli přerušen.

Nalezené rozdíly mezi neverbálním chováním dominantů a submisivů v rámci pohlaví jsou založeny na značně nevyváženém vzorku (14 submisivních a 5 dominantních žen, 5 submisivních a 14 dominantních mužů), proto poukazují pouze na to, že rozdíl existuje, ale tento závěr by měl být ověřen na vyváženějším vzorku.

Můj výzkum by měl vypovídat o neverbálních projevech dominance a submisivity v partnerském vztahu, ale zdá se, že přítomnost experimentátorky chování subjektů značně ovlivnila a že jsem pro své téma nezvolila vhodný materiál. Výsledky mého výzkumu tedy nelze vztáhnout na neverbální projevy dominance v partnerském vztahu v jakékoliv situaci, ale jen při interakci páru s někým, kdo má legitimně vyšší pozici než dominant a autoritu, ale zároveň k partnerům nemá vztah a nemá nad nimi moc. Roli dozajista hraje i pohlaví experimentátorky, jelikož se domnívám, že pár by interagoval jinak s mužem než se ženou.

Pro budoucí výzkum neverbálního chování v partnerské interakci by bylo vhodné zvolit nahrávky, kde budou partneři o samotě a stejně jako v mnou zkoumané situaci nebudou vědět, že jsou nahrávány. Kdyby to věděli, mohli by tomu přizpůsobit své chování. Také by bylo vhodné partnerům k sezení nabídnout židle, aby bylo možné lépe sledovat vzdálenost a úhel vzájemného natočení. Situace, ve které bude zkoumáno neverbální chování, by měla explicitněji vyvolávat dominanci; navrhuji například zadat partnerům k řešení etický problém. Kameru je pak nutné umístit tak, aby papír se zadáním úkolu nebránil v pohledu na neverbální chování subjektů, jak tomu je ve druhé části nahrávek, kde páry řeší projektivní povídku. Je možné sdělit subjektům zadání jen ústně, ale existuje riziko, že by po čase zapomněly, jak přesně znělo, a chtěly se k němu vrátit. Proto navrhuji jim dát kartičku se zadáním v menším

formátu než je A4 a v každém případě kameru umístit k partnerům blíže, ovšem tak, aby o její přítomnosti nevěděli. Stejně jako ve výzkumu, ze kterého pocházejí současné nahrávky, by páry po skončení interakce dostaly informaci, že byly nahrávány, a byly by požádány o podepsání informovaného souhlasu; pokud by jej nepodepsaly, byl by jejich záznam vymazán.

Je také možné, že mé definice neverbálních projevů v etogramu nejsou zcela ideální a že je třeba je zpřesnit. U většiny subjektů jsem po většinu času kódovala uzavřené paže, ale nejspíše by bylo třeba rozlišit překřížení těla jednou rukou v oblasti hrudníku od překřížení těla jednou rukou, která se dotýká protilehlé nohy nebo protilehlé tváře. Jiná kategorie by také zřejmě měla vzniknout pro ruce položené v klíně. Jisté nedostatky vidím také v určování vzdálenosti pánve od partnera či partnerky. Pohovka byla velice úzká, a pokud měl subjekt silnější postavu, logicky měl menší možnost sednout si od partnera dál než štíhlý subjekt. Snažila jsem se tento aspekt při kódování zohlednit, ale nejsem si jistá tím, zda se mi to vždy podařilo. Vzdálenost subjektu od partnera či partnerky také přirozeně ovlivňovalo to, kam si sedl/a partner/ka. Pokud se natlačil/a na subjektovu polovinu, také jsem se to snažila při kódování zohlednit, avšak opět si nejsem jistá tím, že se mi to vždy podařilo.

Závěr

V této práci jsem se snažila zjistit, jak se od sebe odlišují neverbální projevy dominantních a submisivních jedinců v partnerském vztahu, přičemž jsem neverbální projevy, v nichž by se měli odlišovat, vybrala na základě přečtené literatury. Dominanci jsem určovala na základě shody partnerů na tom, že jeden z nich je dominantnější a na základě výsledku subškály dominance v osobnostním dotazníku IPIP.

Ve většině sledovaných projevů jsem mezi dominanty a submisivy rozdíl nezjistila, což může být způsobeno tím, že se dominance v partnerském vztahu projevuje jinak než je tomu v jiných interakcích. Za možný důvod považuji také to, že interakci partnerů byla přítomna experimentátorka, což neverbální chování subjektů ovlivnilo.

Pro další výzkum doporučuji, aby byla analyzována interakce partnerů o samotě.

Seznam použité literatury

Aguinis, H., & Henle, C. A. (2001). Effects of nonverbal behavior on perceptions of a female employee's power bases. *The Journal of social psychology, 141*(4), 537-549.

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

Aries, E. J., Gold, C., & Weigel, R. H. (1983). Dispositional and situational influences on dominance behavior in small groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*(4), 779.

Archer, J. (2006). Testosterone and human aggression: an evaluation of the challenge hypothesis. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 30*(3), 319-345.

Bakeman, R. (2000). Behavioral observation and coding. *Handbook of research methods in social and personality psychology. Cambridge University Press, New York*, 138-159.

Booth, A., Granger, D. A., Mazur, A., & Kivlighan, K. T. (2006). Testosterone and social behavior. *Social Forces, 85*(1), 167-191.

Brooks, C. I., Church, M. A., & Fraser, L. (1986). Effects of duration of eye contact on judgments of personality characteristics. *The Journal of social psychology, 126*(1), 71-78.

Burgoon, J. K., & Dunbar, N. E. (2000). An interactionist perspective on dominance-submission: Interpersonal dominance as a dynamic, situationally contingent social skill. *Communications Monographs, 67*(1), 96-121.

Burgoon, J. K., & Le Poire, B. A. (1999). Nonverbal cues and interpersonal judgments: Participant and observer perceptions of intimacy, dominance, composure, and formality. *Communications Monographs, 66*(2), 105-124.

Burgoon, J. K., Johnson, M. L., & Koch, P. T. (1998). The nature and measurement of interpersonal dominance. *Communications Monographs, 65*(4), 308-335.

- Cashdan, E. (1995). Hormones, sex, and status in women. *Hormones and Behavior*, 29(3), 354-366.
- Cashdan, E. (1998). Smiles, speech, and body posture: How women and men display sociometric status and power. *Journal of Nonverbal Behavior*, 22(4), 209-228.
- Dean, L. M., Willis, F. N., & Hewitt, J. (1975). Initial interaction distance among individuals equal and unequal in military rank. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 294.
- Dovidio, J. F., & Ellyson, S. L. (1982). Decoding visual dominance: Attributions of power based on relative percentages of looking while speaking and looking while listening. *Social Psychology Quarterly*, 106-113.
- Dovidio, J. F., Ellyson, S. L., Keating, C. F., Heltman, K., & Brown, C. E. (1988). The relationship of social power to visual displays of dominance between men and women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(2), 233.
- Dunbar, N. E., & Abra, G. (2010). Observations of dyadic power in interpersonal interaction. *Communication Monographs*, 77(4), 657-684.
- Dunbar, N. E., & Burgoon, J. K. (2005). Perceptions of power and interactional dominance in interpersonal relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 22(2), 207-233.
- Dunbar, N. E. (2004). Theory in progress: Dyadic power theory: Constructing a communication-based theory of relational power. *Journal of Family Communication*, 4(3-4), 235-248.
- Ellyson, S. L., Dovidio, J. F., Corson, R. L., & Vinicur, D. L. (1980). Visual dominance behavior in female dyads: Situational and personality factors. *Social Psychology Quarterly*, 328-336.
- French, J. R., & Raven, B. (1959). The bases of social power. *Studies in social power*, 150, 167.

Gifford, R. (1991). Mapping nonverbal behavior on the interpersonal circle. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(2), 279-88.

Gifford, R. (1982). Projected interpersonal distance and orientation choices: Personality, sex, and social situation. *Social Psychology Quarterly*, 145-152.

Habešová, T. (2011). *Dominance a submisivita v rozdílných sociálních rolích*. Nepublikovaná diplomová práce, Univerzita Karlova v Praze, Praha, Česká republika

Hall, J. A., Coats, E. J., & LeBeau, L. S. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. *Psychological bulletin*, 131(6), 898.

Hall, J. A., LeBeau, L. S., Reinoso, J. G., & Thayer, F. (2001). Status, gender, and nonverbal behavior in candid and posed photographs: A study of conversations between university employees. *Sex Roles*, 44(11-12), 677-692.

Hall, J. A. (1996). Touch, status, and gender at professional meetings. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(1), 23-44.

Hess, U., Adams Jr, R., & Kleck, R. (2005). Who may frown and who should smile? Dominance, affiliation, and the display of happiness and anger. *Cognition & Emotion*, 19(4), 515-536.

Huston, T. (1983). Power. In Kelley, H. H., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., ... & Peterson, D. R. *Close relationships*. New York: WH Freeman.

Jones, A. C., & Josephs, R. A. (2006). Interspecies hormonal interactions between man and the domestic dog (*Canis familiaris*). *Hormones and Behavior*, 50(3), 393-400.

Jorgenson, D. O. (1975). Field study of the relationship between status discrepancy and proxemic behavior. *The Journal of Social Psychology*, 97(2), 173-179.

Josephs, R. A., Newman, M. L., Brown, R. P., & Beer, J. M. (2003). Status, Testosterone, and Human Intellectual Performance Stereotype Threat as Status Concern. *Psychological Science, 14*(2), 158-163.

Junková, M. (2011). *Hodnocení dominance v partnerské interakci na základě neverbálního chování*. Nepublikovaná bakalářská práce, Univerzita Karlova v Praze, Praha, Česká republika

Leffler, A., Gillespie, D. L., & Conaty, J. C. (1982). The effects of status differentiation on nonverbal behavior. *Social Psychology Quarterly, 153-161*.

Mazur, A., & Michalek, J. (1998). Marriage, divorce, and male testosterone. *Social Forces, 77*(1), 315-330.

Mazur, A., Booth, A., & Dabbs Jr, J. M. (1992). Testosterone and chess competition. *Social Psychology Quarterly, 70-77*.

Mazur, A., & Booth, A. (1998). Testosterone and dominance in men. *Behavioral and Brain Sciences, 21*(3), 353-363.

Mehta, P. H., & Josephs, R. A. (2010). Testosterone and cortisol jointly regulate dominance: Evidence for a dual-hormone hypothesis. *Hormones and Behavior, 58*(5), 898-906.

Nakonečný, N. (1955). *Psychologie osobnosti*, Praha: ACADEMIA

Newman, M. L., Sellers, J. G., & Josephs, R. A. (2005). Testosterone, cognition, and social status. *Hormones and Behavior, 47*(2), 205-211.

Průšová, D. (2010). *Neverbální projevy dominance v partnerské interakci*. Nepublikovaná bakalářská práce, Univerzita Karlova v Praze, Praha, Česká republika

Richards, L., Rollerson, B., & Phillips, J. (1991). Perceptions of submissiveness: Implications for victimization. *The Journal of psychology, 125*(4), 407-411.

- Richmond, V.P. & McCroskey, J. C. & Payne, S. K. (2004). *Nonverbal behavior in interpersonal relations*. Virginia: Person Education
- Rogers-Millar, L. & Frank III, E. M. (1979). Domineeringness and dominance: A transactional view. *Human Communication Research*, 5(3), 238-246.
- Rose, R. M., Berstein, I. S., & Gordon, T. P. (1975). Consequences of social conflict on plasma testosterone levels in rhesus monkeys. *Psychosomatic Medicine*, 37(1), 50-61.
- Rollins, B. C., & Bahr, S. J. (1976). A theory of power relationships in marriage. *Journal of Marriage and the Family*.
- Schmid Mast, M., & Hall, J. A. (2004). When is dominance related to smiling? Assigned dominance, dominance preference, trait dominance, and gender as moderators. *Sex Roles*, 50(5-6), 387-399.
- Šnedorfová (2010) *Neverbální projevy dominantů podle modelu Průšové a Lindové*. Nepsaná bakalářská práce, Univerzita Karlova v Praze, Praha, Česká republika
- Thayer, S. (1969). The effect of interpersonal looking duration on dominance judgments. *The Journal of Social Psychology*, 79(2), 285-286.
- Vobořilová, A. (2013). *Souvislost mezi spokojeností v partnerském vztahu a neverbálními akty partnerů*. Rozepsaná bakalářská práce
- Vybíral, Z. (2000). *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál
- Watzlawick, P. & Bavelasová, J.B. & Jackson, D.D. (2000). *Pragmatika lidské komunikace*. Hradec Králové: Konfrontace
- Wiggins, J. S. (1979). A psychological taxonomy of trait-descriptive terms: The interpersonal domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(3), 395.

Internetové stránky:

International Personality Item Pool. [2013] [cit. 2013-06-27]. Dostupné z:

<http://ipip.ori.org/newCPIKey.htm>

Přílohy

Příloha číslo jedna – Etogram

	Projev	Definice	Způsob měření
Pohled	Pohled na partnera či partnerku	Pohled směřuje na obličej partnera/partnerky.	Délka
	Pohled na experimentátorku	Pohled směřuje na jedno místo, kde tuším experimentátorku (na videu je vidět jen část jejího těla).	Délka
	Pohled jinam	Pohled směřuje jinam než na partnera nebo experimentátorku, zavřené oči.	Délka

	Projev	Definice	Způsob měření
Gesta	Gesta paží ve vlastním prostoru	Jakékoliv gesto s pohybem paží včetně pokrčení ramen, které nezasahuje do prostoru partnera.	Frekvence
	Gesta paží do prostoru partnera či partnerky	Jakékoliv gesto s pohybem paží, které zasahuje do prostoru partnera.	Frekvence
	Široká gesta	Gesta paží mimo prostor těla (vymezený tím, kde subjekt sedí), ale ne do prostoru partnera.	Frekvence
	Gesta rukou	Jakékoliv gesto rukou bez pohybu paží.	Frekvence
	Adaptéry	Drbání se, žmoulání čehokoliv, manipulace s objekty, hraní si s rukama (proplétání prstů, mačkání dlaní, prolamování prstů atd.), rýpání nehtů, mnutí si obličeje nebo rukou, neustálé posouvání brýlí, úpravy zevnějšku nebo okolí (ale nikoliv partnera), poklepávání prsty o pohovku nebo vlastní tělo, zakrytí si pusy při zívání, opakované plácání rukou o pohovku a další jasně neurotické projevy.	Frekvence

	Projev	Definice	Způsob měření
Doteky	Dotek sama sebe	Celá dlaň nebo alespoň jedno bříško prstu se dotýká jakékoliv části těla, patří sem také nehnutý dotek nebo hlazení.	Délka
	Dotek partnera na rameno nebo paži	Dotek rukou na rameno nebo paži (od ramene po zápěstí) partnera.	Délka
	Jiný dotek partnera	Dotek kteroukoliv částí těla (tedy nejen rukou, ale například také hlavou, nohou nebo pánví), držení za ruku, ale ne dotek rukou na rameno nebo paži.	Délka

	Projev	Definice	Způsob měření
Pozice těla	Záklon hlavy	1. zakloněná hlava (Brada i obličej směřují vzhůru nezávisle na natočení do stran.) 2. rovná hlava (Brada je víceméně ve vodorovné pozici, obličej směřuje dopředu či do strany.) 3. Sklopená hlava (Brada i obličej směřují k zemi nezávisle na natočení hlavy do stran.)	Délka
	Natočení obličeje	1. obličej k partnerovi/partnerce (Obličej je natočený k partnerovi/partnerce.) 2. obličej rovně (Obličej směřuje víceméně rovně.) 3. obličej od partnera/partnerky (Obličej je natočený na druhou stranu než sedí partner/ka.)	Délka
	Pozice paží	1. otevřená (Alespoň jedna ruka - od lokte dolů - se nedotýká těla ani druhé ruky vyjma doteku nad hlavou. Pokud se druhá ruka dotýká těla, nesmí jej zcela překřížit z jedné strany na druhou - například levá ruka se nesmí dotýkat pravého boku). 2. uzavřená (Jedna ruka kříží celé tělo s dotekem části těla na druhé straně - například levá ruka se dotýká pravého boku, nohy nebo pravé strany pánve - v případě, že se levá ruka dotýká pravé tváře, kódujeme polouzavřené paže jen pokud se nejedná o adaptér -, dotek obou rukou a těla, vzájemný dotek rukou, které se ale nekříží nad zápěstími, uchopení předmětu oběma rukama. Ruce se nacházejí před tělem nebo u těla.) 3. překřížená (Ruce se vzájemně kříží nad zápěstími.)	Délka
	Pozice nohou	1. otevřená (Jakákoliv pozice nohou s koleny od sebe včetně pozice s překříženými kotníky, i s mírnějším rozkročením, ovšem mimo pozice, kdy se kotník jedné nohy dotýká kolene druhé nohy.) 2. uzavřená (Nohy těsně u sebe bez překřížení - kolena i kotníky, dotek kotníku jedné nohy s kolenem druhé nohy.) 3. překřížení nohou (Nohy těsně u sebe v překřížené pozici, ať už v kotnících nebo noha přes nohu. Pokud je noha překřížena tak, že má horní noha vodorovnou či téměř vodorovnou pozici, nejedná se o překřížení nohou.)	Délka
	Tělesná napjatost	1. uvolněné tělo (Záda i ramena jsou uvolněná, subjekty působí přirozeně, nenuceně, mají volnou možnost pohybu.) 2. napjaté tělo (Subjekty působí nepřirozeně, v tenzi, křečovitě, bez dynamiky, bývají nehybné, hýbou se nepřirozeně, hýbou jen částí těla.)	1x
	Držení těla	1. vzpřímené (Záda jsou víceméně rovná.) 2. nevzpřímené (Záda jsou shrbená, natažená dozadu nebo do strany.)	1x
	Vzdálenost horní poloviny těla od partnera	1. malá (Alespoň jedno rameno zasahuje na partnerovu polovinu pohovky, může se ho dotýkat.) 2. střední (Ramena jsou víceméně ve středu subjektovy poloviny.) 3. velká (Alespoň jedno rameno se nachází v rohu subjektovy poloviny pohovky.)	Délka
	Vzdálenost dolní poloviny těla od partnera	1. malá (Pánev se nachází těsně u partnera, může se ho dotýkat.) 2. střední (Pánev se nachází zhruba uprostřed subjektovy poloviny pohovky.) 3. velká (Subjekt je pánví namáčknutý ve svém rohu pohovky.)	Délka
	Orientace vnitřní nohy	1. k partnerovi (Koleno směřuje k partnerovi, noha se jej může dotýkat.) 2. neutrální (Koleno nesměruje ani k partnerovi ani od něj, je ve vertikální poloze.) 3. od partnera (Koleno směřuje od partnera.) * Pokud se dotýká koleno a lýtko nebo kotník, kódujeme směr kolena od partnera nebo k partnerovi.	Délka
	Orientace vnější nohy	1. k partnerovi (Koleno směřuje k partnerovi, noha se jej může dotýkat.) 2. neutrální (Koleno nesměruje ani k partnerovi ani od něj, je ve vertikální poloze.) 3. od partnera (Koleno směřuje od partnera.) * Pokud se dotýká koleno a lýtko nebo kotník, kódujeme směr kolena od partnera nebo k partnerovi.	Délka
	Vzdálenost nohou od těla	1. malá (Kotníky jsou podsunuté pod tělo, pokud jsou nohy překřížené, je takto umístěna opěrná noha.) 2. střední (Kolena a kotníky jsou víceméně v rovině umístěné kolmo k zemi; pokud jsou nohy překřížené, je takto umístěna opěrná noha.) 3. velká (Koleno je propnuté, kotníky jsou natažené od těla směrem dopředu, k partnerovi či od něj; pokud jsou nohy překřížené, je takto umístěna opěrná noha.) *Pokud je každá noha umístěna jinak, je vzdálenost nohou od těla posuzována podle nohy, která je vychýlena z pozice 2. Pokud jsou vychýleny obě nohy a každá jinak, je vzdálenost nohou od těla posuzována podle vzdálenější nohy.	Délka
	Opírání loktů o nohy	Alespoň jeden loket se opírá o stehno nebo koleno.	Délka
	Opírání lokte o pohovku	Loket se opírá o pohovku, avšak nikoliv o polštářek položený vedle opěradla.	Délka

Pohyb	Projev	Definice	Způsob měření
	Houpání nohama	Allespoň jedna noha se minimálně dvakrát za sebou pohne nahoru a dolů nebo ze strany na stranu, ale celková pozice nohou zůstane nezměněna. Pokud subjekt houpání nohama přeruší a změní pozici nohou a poté začne nohama houpat znovu, ukončíme kódování a poté kódujeme znovu. Pokud se noha hýbe jen od kotníku dolů ale zbytek nohy se nehýbe, nejedná se o houpání nohama.	Délka
	Vrtění hlavou	Otáčení hlavy ze strany na stranu kolem svislé osy s pohledem vracejícím se či fixovaným na jedno místo. Hlava se musí otočit minimálně dvakrát.	Frekvence
	Přikyvování	Vychýlení hlavy z původní pozice směrem dolů nebo nahoru a vzápětí návrat do víceméně původní pozice.	Frekvence
	Jiný pohyb	Poposednutí si, které nevede ke změně pozice nohou, ramen anebo pánve, změna náklonu těla, pohyby hlavou mimo vrtění hlavou, přikyvování a změny orientace a náklonu hlavy, změna formy doteku, která ale nevede k ukončení kódování doteku sama sebe nebo partnera, pohyby nohou, které nevedou ke změně pozice nohou a houpání nohama měřené na každý jednotlivý pohyb namísto délky.	Frekvence
	Příjemnost pohybů	1. velká (Pohyb působí příjemně, není jej málo ani mnoho, subjekt působí uvolněně.) 2. malá (Pohyb je minimální nebo naopak nadměrný, působí strnule.)	1x

Vokality	Projev	Definice	Způsob měření
	Partner mluví s experimentátorkou	Je vidět verbální aktivita, subjekt odpovídá na otázku experimentátorky nebo něco poznamenává k tomu, co experimentátorka říká. Není určující, na koho se partner dívá nebo kam orientuje hlavu. Subjekt musí říct víc než dvě slova.	Délka
	Partner mluví s partnerkou	Je vidět verbální aktivita, subjekt hovoří s partnerkou. Není určující, na koho se partner dívá nebo kam orientuje hlavu. Subjekt musí říct víc než dvě slova.	Délka
	Partnerka mluví s experimentátorkou	Je vidět verbální aktivita, subjekt odpovídá na otázku experimentátorky nebo něco poznamenává k tomu, co experimentátorka říká. Není určující, na koho se subjekt dívá nebo kam orientuje hlavu. Subjekt musí říct víc než dvě slova.	Délka
	Partnerka mluví s partnerem	Je vidět verbální aktivita, partnerka hovoří s partnerem. Není určující, na koho se subjekt dívá nebo kam orientuje hlavu. Subjekt musí říct víc než dvě slova.	Délka
	Smích	Úsměv většinou s otevřenou pusou a pouze s produkcí zvuku. Může se objevovat společně s viditelnou kontrakcí břišních svalů.	Délka
	Úsměv	Stažení velkého svalu lícního, tedy vytažení koutků nahoru a do stran, bez produkce zvuku. Může následovat těsně po smíchu nebo mu předcházet. Může se vyskytovat s otevřenou i zavřenou pusou.	Délka

Příloha číslo dvě – Subškála dominance osobnostního dotazníku IPIP

(tuto podobu přiložila ke své práci Habešová, 2011)

Identifikační heslo osoby:

Identifikační číslo páru:

Snažím se být úspěšnější než ostatní

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Snažím se přetrumfnout/předčit ostatní

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Nerozpakuji se opravovat ostatní

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Snažím se, aby ostatní dělali to, co chci já

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Požaduji od ostatních vysvětlení jejich chování

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Když s někým mluvím, chci určovat směr rozhovoru

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Nebojím se kritizovat ostatní

nevadí mi to ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ vadí mi to

Často zpochybňuji názory ostatních

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Rád/a stanovuji pravidla pro ostatní

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Vyvíjím nátlak na ostatní

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne

Nesnáším vypadat ctižádostivě

rozhodně ano ► 1 2 3 4 5 6 7 ◀ rozhodně ne