



Pedagogická
fakulta
Faculty
of Education

Jihočeská univerzita
v Českých Budějovicích
University of South Bohemia
in České Budějovice

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Pedagogická fakulta
Katedra pedagogiky a psychologie

Bakalářská práce

Motivace k moci jako psychologický konstrukt

Vypracoval: Jan Plachý

Vedoucí práce: prof. PaedDr. Iva Stuchlíková, CSc.

České Budějovice 2018

Prohlášení

Prohlašuji, že svoji bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury.

Prohlašuji, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své bakalářské práce, a to v nezkrácené podobě fakultou elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

V Českých Budějovicích dne 25. 5. 2018

.....

Jan Plachý

Abstrakt

Název práce: Motivace k moci jako psychologický konstrukt

Autor práce: Jan Plachý

Vedoucí práce: prof. PaedDr. Iva Stuchlíková, CSc.

Počet stran: 45

V dnešní době je moc jako taková hojně diskutovaným tématem. Výzkum její motivace ale od konce devadesátých let poněkud utichl, což patrně souvisí s tím, že toto téma může mít pro většinu lidí negativní nádech. Cílem této práce je přeložit do českého jazyka některé stěžejní články, které se zabývají potřebou moci, jakožto psychologickým konstruktem, s tím že vyzdvižena bude zejména práce McClellenda a Wintera, protože ti se tímto tématem zabývali nejvíce. Popsány budou základy motivace a její průběh. Poukázáno bude také na druhy moci a její projevy. Projevy mocenského chování u jednotlivých osob budou mimo jiné rozčleněné podle stádií psychosexuálního vývoje. V souladu se sociálním kontextem vysvětlíme i princip komplementarity a napodobování, který se běžně vyskytuje v mezilidské komunikaci. Z pohledu psychologie osobnosti bude na motiv moci nahlédnuto z pohledu teorie Alfreda Adlera, Karen Horneyové a Ericha Fromma. Lehce budou nastíněny a základy teorie sebedeterminace a kompetenční motivace. Protože se projevy výše popisovaného motivu shodují s Narcistickou poruchou osobnosti, bude tato porucha spolu s jejími příčinami zpracována také.

Klíčová slova: motivace, motivace k moci, moc, teorie sebedeterminace, kompetenční motivace, teorie osobnosti

Abstract

Thesis Title: Power and power motive as a psychological construct

Thesis Author: Jan Plachý

Supervisor: prof. PaedDr. Iva Stuchlíková, CSc.

Number of pages: 45

Nowadays, power is an often talked about subject. However, research on the motivation for power has been on the decline since the eighties which is most likely due to the negative connotations associated with it. The objective of this thesis is to translate into the Czech language the most crucial articles on the subject of the need for power as a psychological construct, focusing particularly on the works of McClelland and Winter. I am going to describe the foundations of motivation as well as its development. Moreover, I am also going to mention the various types of power and how they usually manifest. In congruence with the social context, I am also going to explain the Complementarity and mimicry principle which can be commonly found in the interpersonal communication.

Within the bounds of the psychology of personality, I am going to observe motivation from the point of view of Alfred Adler, Karen Horney and Erich Fromm as well as outline the foundations of the Self-determination theory and Competence motivation. Due to the fact that the above mentioned motive manifests in a similar way to the Narcissistic personal disorder, I am also going to elaborate on that.

Keywords: motivation, need for power, power, self-determination theory, competence motivation, theories of personality

Poděkování

Na tomto místě bych chtěl poděkovat vedoucí mé bakalářské práce: prof. PaedDr. Ivě Stuchlíkové, CSc. za trpělivost, ochotu, odborné vedení bakalářské práce, poskytování cenných rad a podnětů při zpracování tohoto textu. Dále bych chtěl poděkovat za podporu všem známým a rodině, zejména pak své milované babičce, bez které bych tuto práci ani nenapsal.

OBSAH

1	Motivace a motiv	1
1.1	Teorie motivace	1
1.2	Motivace a vůle	5
1.3	Motivace jako proces.....	6
1.4	Murryho teorie motivace	8
2	Moc	9
2.1	Princip komplementarity a napodobování.....	10
2.2	Rozdělení moci.....	11
2.2.1	Odměňovací moc (Reward power)	11
2.2.2	Donucovací moc (Coercive power)	12
2.2.3	Legitimní moc (Legitimate power)	12
2.2.4	Referenční moc (Referent power).....	12
2.2.5	Expertní moc (Expert power).....	13
2.3	Projevy a cíle mocenského chování	13
2.3.1	Projevy mocenského chování podle stádií psychosexuálního vývoje.....	15
2.3.1.1	Orální stádium.....	15
2.3.1.2	Anální stádium.....	16
2.3.1.3	Falické stádium	17
2.3.1.4	Genitální stádium.....	19
2.3.2	Všeobecné projevy motivu k moci.....	22
2.3.2.1	Agresivita.....	22
2.3.2.2	Negativní sebepojetí	23
2.3.2.3	Demonstrace hodnoty vlastnictvím	24
2.3.2.4	Tendence riskovat	25
2.4	Partnerské vztahy a sexualita.....	25

2.4.1	Partnerské vztahy	25
2.4.2	Rodičovství	27
2.4.3	Patologie motivu k moci – narcismus	28
3	Motiv k moci a teorie osobnosti	29
3.1	Individuální psychologie Alfréda Adlera	30
3.2	Teorie Karen Horneyové	31
3.3	Teorie Ericha Fromma.....	32
4	Moderní teorie motivace.....	33
4.1	Teorie sebedeterminace	33
4.1.1	Autonomie.....	34
4.1.2	Kompetence.....	35
4.1.3	Potřeba vztahů.....	35
4.2	Teorie PSI Julia Kuhla	Chyba! Záložka není definována.
4.2.1	Sebekontrola a seberegulace	Chyba! Záložka není definována.
4.2.2	Akční a stavová orientace	Chyba! Záložka není definována.
	SEZNAM LITERATURY A ZDROJŮ.....	46

ÚVOD

I když je motivace problematikou značně rozsáhlou a v soudobé psychologii zkoumanou, najdou se oblasti, na které se postupem času pozapomnělo. Mezi právě takováto témata patří i konstrukt motivace k moci. Literatury zabývající se touto problematikou je málo, a protože byla sepsána převážně v cizích jazycích není snadno dostupná. tyto zdroje je navíc poměrně zastaralé, protože se poslední výzkumy zabývající se mocenským chováním dělaly do počátku devadesátých let. Cílem této práce je tyto prameny shromáždit, přeložit a učinit je tak přístupnějšími pro českého čtenáře, aby měl o této podstatné problematice přehled. Moc jako taková nás totiž obklopuje ve všech oblastech a obdobích našeho života a dle mého názoru je dobré vědět, jak s ní zacházet a na které její aspekty si dávat pozor.

Tato bakalářská práce se zabývá tématem moci jako psychologickým konstruktem. V první kapitole bude vysvětleno, co motivace je, jak funguje a jakým způsobem se v rámci rozličných směrů postupem času vyvíjela. Probrána bude taktéž motivace se zaměřením na vůli a jak probíhá proces od stanovení přání až po jednání bude vysvětleno na Heckhausenově Robikon modelu. Popsána bude také Murryho teorie motivace, ze které McClellandův koncept mocenské motivace vychází. Druhá kapitola popisuje, co moc je, jak se dělí a jakým způsobem se projevuje v mezilidských vztazích, a to hlavně se zaměřím na princip komplementarity a napodobování. Vysvětleno bude také to, jak se mocenský motiv vyvíjí v závislosti na Freudových stádiích psychosexuálního vývoje. Popsány budou, jak všeobecné projevy motivu moci, tak jeho vliv na partnerský život, sexualitu a rodičovství. Zmíněn bude také narcistický konflikt. Ve čtvrté kapitole bude motiv k moci zasazen do teorií Alfréda Adlera, Karen Horneyové a Ericha Fromma. V poslední kapitole budou představeny teorie Sebedeterminace a teorie PSI Julia Kuhla s důrazem na sebekontrolu a seberegulaci.

1 Motivace a motiv

Podle Plhákové (2003) mezi základní cíle psychologie patří popis, vysvětlení a předvídání lidského chování. K tomu, abychom mohli porozumět, proč daný jedinec v určité situaci jedná svým specifickým způsobem, musíme znát základy psychologie motivace, která se zabývá „hnací silou“ lidského jednání a chování. (Madsen, 1979). Komplexně a uceleně je pak motivace definována jako „*Vnitřní řídící síla odpovědná za zahájení, usměrňování a energetizaci zacíleného chování*“ (Hartl, Hartlová, 2010)

Dále je zde potřeba vysvětlit také pojem motiv. Homola (1969), jej chápe jako „*Každé snažení, které vede ke specifickému cíli bez ohledu na to, jak bylo vyvoláno*“. (Homola, 1969, s. 8). Motiv jako takový lze považovat za vnitřní stav, který energetizuje a řídí chování k cíli. Může být vrozený, získaný, vědomý či nevědomý. Vždy se vyskytuje komplexně a nikdy ne jednotlivě. Jeho působení na člověka je závislé na jeho osobnosti a situaci, ve které se nachází.

McClelland dále dělí motivy na implicitní a explicitní. Implicitní motivy se formují na základě našich emočních zkušeností z dětství a nejsme schopni si je vědomě vybavit a reflektovat je. Patří sem zejména potřeba výkonu, afiliace a moci. Motivы explicitní se naopak vážou na mentální reprezentaci, laicky řečeno představu, kterou jsme si o sobě samotných vytvořili jako důsledek našich vlastních preferencí a přání. (Stuchlíková, 2010).

1.1 Teorie motivace

Motivace je problematikou tak rozsáhlou, že ani moderní vědy nejsou schopny najít jednotnou definici, která by přesně vystihla všechny její aspekty. Proto existují různé teorie motivace, které se dělí zejména podle toho, odkud motivace pochází, jaké jsou její příčiny, či podle toho, jak ovlivňuje naše chování (Kassin, 2007 nebo Atkinson 2010).

Prvním příkladem takových teorií jsou biologické teorie motivace, které kladou důraz hlavně na základní pudy zajišťující přežití organismu nebo rodu, jako například potravní, nebo sexuální pud. Je však nutno dodat, že uspokojování sexuálního pudu je podle mnohých teoretiků spíše otázkou osobní volby (Plháková, 2003). Výrazným aspektem pojmím se s motivací je tedy fakt, že mění chování člověka z nahodilého na účelové (Nakonečný 1997). Když máme hlad a máme tu možnost, najíme se za účelem uspokojení této potřeby. Proto se psychologové ve 20. letech dvacátého století domnívali, že motivace má základ v instinktech (Atkinson, 2010). Z tohoto období lze vyzdvihnout například McDougallovu teorii instinktů, která je navíc specifická tím, že ke každému z instinktů přiřazuje i primární emoci, která jej doprovází. Protože se ale člověk chová instinktivně pouze během dětství, lze o její pravdivosti polemizovat. I přesto se však jedná o teorii, s jejíž pomocí sám McDougall ukázal, jak je pro psychology studium motivace významné. (Madsen, 1972).

Do biologického pojetí motivace patří i Hullova teorie popudů nebo také drivů, která předpokládá primární potřeby, jako je žízeň, hlad, sex, vyhýbání se bolesti jejich mentální reprezentaci v podobě popudů. Člověk se učí, jaké předměty redukuje motivační napětí popudů, a tedy uspokojují primární potřeby to znamená voda, potrava, sexuální uspokojení a únik před bolestivým podnětem. Jedná se o behavioristickou teorii, která předpokládá, že popudy jsou jakousi nežádoucí proměnou, která je učením usměrňována. Uspokojování potřeb se v tomto případě tedy stává zpevňující aktivitou. (Nakonečný, 1997)

Protože tyto teorie motivace kladou důraz zejména na vnitřní motivační faktory, je potřeba se zde zmínit také o incentivních teoriích, které zdůrazňují význam vnějších událostí nebo předmětů, po kterých toužíme. Mezi takzvané incentive neboli pobídky, patří například jídlo, pití, sexuální partner a v neposlední řadě uznání od našeho okolí nebo možnost ohrožení života. Tak jako incentive naše potřeby uspokojují, mohou je také vyvolávat. Může se tedy stát, že odcházíme z domu najedení, ale po chvíli dostaneme hlad, protože se při jízdě do práce setkáváme s billboardy, které nám přislíbují chutnou svačinku. Motivace jako taková nás tedy nutí usměrnit naše chování tak, abychom dosáhli určité incentive. Pro tento druh motivace je příznačný určitý emoční náboj, který může být pozitivní nebo negativní. Tento mechanismus si náš

mozek vyvinul proto abychom v budoucnu opakovali žádoucí chování a chování nežádoucí naopak eliminovali. (Atkinson, 2010).

Do teorií motivace lze dále začlenit hedonistický přístup, který byl určitým způsobem definován už ve starověkém Řecku. Základní ideou je maximalizace příjemných emocí a minimalizace emocí negativních. Tento princip se vyznačuje následujícími aspekty. Nejprve jsme stimulováni možnou nadcházející slastí či nebezpečím, což má za následek aktivaci určité emoce a zvýšení senzorické aktivity. Dochází tedy ke vzniku afektivního vzrušení. Toto afektivní vzrušení nás poté směřuje k objektu touhy nebo proti objektu způsobujícímu riziko. Afektivní vzrušení podmiňuje vznik určitého motivu vůči okolí a dochází k učení. Jeho efektivita pak nezáleží jen na učení samotném ale také na afektivním vzrušení, tedy primární emoci, která vzniku motivu předcházela. V tomto směru je však nutno mít na paměti, že zde popsané učení není výsledkem tréninku, ale děje se prostřednictvím emocionální odměny (Young, 1961, in Nakonečný 1997)

McClelland (1951 s. 466) vidí motiv jako „*Silnou afektivní asociaci charakterizující anticipovanou cílovou reakci založenou na v minulosti prožitých podnětech, které jsou spojené s libostí nebo bolestí.*“ McClelland tedy chápe všechny motivy jako naučené a založené na afektivním vzrušení jehož kladný i záporný pól sdružuje pod termín emoce. Podle něj však není motivace na emocích přímo založena, opírá se zejména o anticipaci změny v afektivním stavu (Madsen, 1972)

Stručný přehled o typech motivačních teoriích nastínil Balcar (1983), ve své knize „Úvod do studia psychologie osobnosti“, kde uplatnil následující dělení:

1. Homeostatická hypotéza

Teorie homeostázy, stavící na biologickém podkladě, spočívá v narušení vnitřní rovnováhy organismu. Pokud k tomu dojde, organismus se snaží všemi dosažitelnými prostředky tuto rovnováhu obnovit. Pokud se podchládíme, začneme se třást, automaticky nás napadne se obléknout a podobně. (Nakonečný, 1977)

2. Pobídkové hypotézy

Pobídkové hypotézy existují kvůli doplnění či nahrazení homeostatického výkladu. V tomto pojetí jsou pokládány za motivační faktory takzvané „pobídky“, které na organismus působí zvenčí. Pobídky samotné můžeme dělit na pobídky prvotní, tedy ty, které na nás mají vliv bez toho, aniž bychom si na jejich silové působení museli zvykat a ovlivňují nás od narození, a na pobídky druhotné, to jsou ty, které na nás začínají působit díky vlivům učení.

3. Poznávací hypotézy

Poznávací hypotézy zobecňují poznání o tom, že kognitivní děje jsou samy o sobě motivačním faktorem. Patří sem například Festingerova teorie kognitivní disonance, která tkví v rozporu poznání a jednání. Pokud například budu kouřit a zároveň vědět, že kouření škodí zdraví budu hledat ospravedlnění pro své jednání. Dále lze zde zmínit teorii Woodworthovu, jenž je založena na interakci jedince a prostředí. Říká, že vnější okolnosti, tedy potřeby a pobídky, mohou společně ovlivnit lidské chování, avšak člověk by mohl žít i bez nich. (Nakonečný, 1977; Balcar, 1983).

4. Humanistické hypotézy

Humanistické hypotézy na rozdíl od těch předcházejících přidávají k motivům ještě jednu proměnnou navíc a to takovou, která je pro každého člověka rozdílná. (Balcar, 1983). Patří sem například Allportova koncepce funkční autonomie motivace. Její gros tkví v postupném osamostatňování jednotlivých činností od volných akcí. (Nakonečný 1977)

Lze sem zařadit i Hierarchii potřeb A. Maslowa, který předpokládal rozdělení lidských potřeb podle stupně vývojové závislosti. (Vágnerová, 2005). Podle Maslowa musí být uspokojeny potřeby na nižším stupni hierarchie, teprve potom je možné postupovat po tomto žebříčku výš. Od deficitních potřeb, jako jsou základní fyziologické potřeby a potřeba bezpečí, které zajišťují primárně přežití jedince, se postupně dostáváme přes vztahové potřeby, kam patří potřeba lásky a sounáležitosti, či potřeba úcty až sebeúcty, až k potřebě seberealizace, díky které se člověk snaží stát se tou nejlepším verzí sebe sama

a rozvinout své tak schopnosti na maximum. (Vágnerová, 2005). Tato teorie tedy obsahuje určité metapotřeby, potřebu estetiky, touhu po dobru a kulturních hodnotách. Člověk má potřebu transcendovat vlastní existenci i v duchovním směru. Nutno podotknout, že metapotřeby nemají hierarchii a může tak docházet k jejich vzájemnému prolínání či nahrazování. (Nakonečný 1977; Vágnerová 2005)

1.2 Motivace a vůle

Vůle je vědomou složkou naší osobnosti. Vágnerová popisuje, že jsou si díky ní lidé vědomi vlastní aktivity a na vyšších úrovních pak i odpovědnosti za vlastní rozhodnutí a jednání. (Vágnerová, 2005). Jedná se o podstatnou vlastnost osobnosti, která jí zajišťuje silnou míru sebekontroly a seberegulace. Ta se manifestuje na vědomé úrovni aktivním sebeovládáním a tím pádem i tlumením těch podnětů, které v dané situaci považujeme za nevhodné, a to i v případě, že vyhovění jim by znamenalo okamžité naplnění některé z biologických potřeb. Vůle jako taková se utváří učením a její integrace do osobnosti je závislá na specifické socializační zkušenosti jedince s tím, že každý člověk dosahuje rozdílné volní úrovně, která je závislá na vrozených dispozicích a socializačních vlivech. (Nakonečný, 1993, Vágnerová, 2005). Je důležité podotknout, že k volnímu jednání potřebujeme nějaký motiv, který má pro nás určitý energetizující a prožitkový náboj. Volba cíle a představa jeho naplnění mají potřebný emoční náboj, pokud u člověka aktivizují jednání. V některých případech je ale cesta k cíli nepříjemná a může se zdát, že na své cestě k cíli přicházíme o příjemné aktivity, například když je venku hezky, ale my se musíme doma učit. (Vágnerová, 2005). Jak už bylo popsáno výše, potřeba vyvolává motiv a motiv vede k jednání. U volního jednání se jedná i o potřeby daleko vyšší úrovně, než jsou potřeby biologické nebo touha po bezpečí. Jde zde o ty potřeby, které vyvolává společnost prostřednictvím svých nastavených pravidel a norem, vyplývají však také z hierarchie hodnot, které jsou každému jedinci vlastní. (Vágnerová, 2005).

Komplexní teorii vůle sepsal v osmdesátých letech minulého století německý psycholog J. Kuhl. Většina psychologů využívala k vysvětlení toho, proč člověk usiluje o to, o co usiluje, teorii motivace. To Kuhl považoval za nedostatečné. Předpokládala totiž, že existují dva typy lidí. Orientovaní na stav, to jsou ti, jenž se soustředí na své pocity,

myšlenky a přání a orientování na akci, tedy lidé, jenž se soustředí na aktivity, které je posunou blíž k cíli. (Vágnerová, 2005). Efektivita jednání orientovaného na cíl je přímo úměrná tomu, jak je daný jedinec schopný ovládat své potřeby a v případě nutnosti odložit jejich uspokojení na pozdější dobu. Kuhl rozlišoval sebekontrolu a seberegulaci. (Vágnerová, 2005).

1. Sebekontrola

Funguje na vědomé úrovni. Spočívá v potlačení vlastních pocitů, potřeb a představ. Obecně ji lze chápat jako úmyslné potlačení všech aktivit, jenž by nás mohli rušit a odvádět nás tak od plnění vytyčeného cíle.

2. Seberegulace

Funguje na podvědomé úrovni. Založena na integraci informací a intuice, které následně vytváří výsledné rozhodnutí.

K uplatnění seberegulačních procesů je nutný přístup k mentálním reprezentacím vlastních záměrů a schopnost vypořádat se s negativním afektem. Aktivně orientovaní lidé si v tomto směru vedou lépe. Nezažívají na cestě k cíli tak silné záporné emoce a dokážou tak snáze vnímat své autentické pocity a přání. Individua orientovaná na stav se vyznačují v souvislosti s dlouhodobějšími cíli negativním emočním laděním. Mají tendence přejímat přání či cíle ostatních a pokládat je za své, což vede k pozdější emoční dezorientaci, která ovlivňuje i vlastní chování. (Vágnerová, 2005). Tato problematika bude později podrobněji vysvětlena v kapitole a [moderních teoriích motivace](#).

1.3 Motivace jako proces

Potřeby popisované v předchozí kapitole nás motivují k určité akci, kterou je potřeba vykonat, abychom dosáhli změny, která je pro náš organismus výhodná. (Madsen, 1972). Model, který popisuje proces motivace chronologicky, od přání až k jednání, popsal Heckhausen ve své koncepci, kterou nazval Rubikon model. (Stuchlíková 2010).

Základní myšlenkou je odlišení dvou rozdílných stavů mysli, jenž souvisí s rozdílnou integrací psychických procesů. První je motivační mentální nastavení, v němž se

orientujeme na zvažování potenciálního zisku a toho, co je pro nás za daných podmínek nejlepší. Druhé, takzvané volní mentální nastavení, je spojeno s usilováním o cíl jako takový. (Stuchlíková, 2010).

Heckhausen prokázal, že každé z těchto nastavení má signifikantní vliv na to, jak hodnotíme věci spojené s událostí. Rozdílná je také míra vlivu emocí na vlastní akt rozhodování. Odlišné jsou i myšlenkové obsahy. V motivačním stavu více hledíme na okolní faktory, hodnotíme situační proměnné a možné důsledky vykonané akce. Ve stavu nastavení volním myslíme na proces provádění daných akcí či hledáme možnosti k jejich provedení. Podobným způsobem je ovlivněna i paměť, pokud se naše mysl nachází v motivačním nastavení, vybavujeme si lépe ty proměnné, které souvisí s hodnocením podmínek dané situace, se kterými jsme se v průběhu seznamování se s ní setkali. Pokud přejdeme do volního nastavení, vzpomeneme si snáze na průběh provádění dané činnosti. Další vědecky ověřenou skutečností je to, že v motivačním stavu naše mysl zpracovává relativně široký okruh informací. Ve stavu volním je práce s informacemi daleko selektivnější a mnohem více zaměřena na dosažení vytyčeného cíle. V závislosti na nastavení se mění i to, jak vnímáme náš subjektivní vliv na danou situaci. V motivačním módu přemýšlíme daleko realističtěji, než v módu volním, kde máme sklony k sebepřeceňování. Všechny výše probírané rozdíly slouží ke zvýšení efektivity našeho usilování o cíl. (Stuchlíková, 2010).

Celý řetězec začíná fází motivační, ve které hodnotíme důsledky a cíle našeho možného jednání a dalo by se říct, že zvažujeme pro a proti. Zpočátku mapujeme stávající situaci a vážíme, zda zachovat status quo, či se pokusit o jeho změnu. Na počátcích hodnocení se soustředíme zejména na kladné stránky požadovaného cíle, ke konci hodnocení se soustředíme na stránky záporné. Před koncem rozhodování porovnáváme to, co jsme zjistili a pokud nám stojí za to riskovat záporné důsledky vyplývající ze zamýšlené změny, jednáme. Fáze před rozhodnutím je ukončena ve chvíli, kdy je zformována cílová intence a záměr jí dosáhnout. Heckhausen tento moment ve své terminologii nazval Rubikonem, tedy okamžikem, kdy už nelze upustit od stanoveného cíle bez investice dalších psychických sil. Následují dvě fáze volního mentálního nastavení. Fáze před jednáním a fáze akční. Ve fázi před jednáním formujeme konečný záměr, ale nemusíme přistoupit k jeho uskutečnění. Například pokud není možné provést akci

nebo pokud má v daném okamžiku vyšší prioritu intence jiná. Pokud mezi sebou dva záměry kolidují delší dobu, vypěstuje si člověk jakýsi přechodný návyk, který mu pomůže tento tlak zvládnout tím, že nějaký čas ignoruje aktivitu s nižší prioritou. Jakmile začneme pracovat na záměru, přecházíme do akční fáze, během které je naše činnost řízena představou stanoveného cíle. Může se jednat o mentální reprezentaci konkrétní aktivity nebo pozitivních důsledků, které bude mít požadovaná změna na náš život. Tato mentální reprezentace je pružného charakteru a mění se podle požadavků, které na ní klade daná situace. Tato pružnost je daná volní silou zvoleného záměru. (Stuchlíková, 2010, 2010).

1.4 Murryho teorie motivace

Hlavním tématem této práce je konstrukt motivace moci, jehož autorem je David McClelland, ten však ve své práci vychází právě z Murryho teorie potřeb, která je popsána v této kapitole.

Murry se sepsáním této teorie zasloužil o prosazení pojmu *potřeba* v moderní psychologii. Definuje ji jako: „*Konstrukt, který symbolizuje sílu v oblasti mozku, sílu, která organizuje percepci, apercepci, proces myšlení, snažení a jednání tak, že přeměňují existující, neuspokojivou situaci v určité zaměření.*“ (Madsen, 1972 s. 157).

V rámci své teorie rozdělil Murray potřeby na 1. viscerogenní a 2. psychogenní. První jsou uspokojovány tělesnými procesy, které mají cyklický charakter – patří sem například: potřeba vzduchu, vody, potravy a hmatového pocíťování. (Madsen, 1972). Podle Plhákové (2003) vzbudil Murray největší zájem tabulkou dvaceti psychogenních potřeb, které sice nejsou přímo spojeny s fyziologickými procesy viditelnými napovrch, ale i tak jsou významným důkazem hypotetické mozkové aktivity. Jsou zakotveny v psychickém, či povahovém uzpůsobení a jejich vzorce tvoří základní rámec osobnosti člověka. (Nakonečný, 1996).

Dalším pojmem, typickým pro tuto teorii, je *tlak*. Je to termín, který označuje fakt, že každá situace, jakožto dočasná soustava určitých podnětů v životě člověka má jistý

vliv na jeho organismus. Tento vliv může být záporný v podobě hrozby poškozením nebo naopak kladný, který se manifestuje jako příslib úspěchu. Tyto tlaky nám pomáhají se buď vyhýbat nežádoucím situacím, nebo naopak zvýšit úsilí, abychom v dané situaci dosáhli úspěchu. (Murray, 1938). Dále rozlišujeme „*tlak alfa*“, jenž je zjištělný vědeckým zkoumáním a *tlak beta*, který je určen tím, jak si daný jedinec interpretuje na něj působící jevy. (Madsen, 1972).

Významnými pojmy, klíčovými pro tuto práci jsou také *afekty* a *citové přízvuky*. První ze jmenovaných termínů označuje proces, který souvisí s výraznou aktivitou v mezimozku, konkrétně v oblasti, thalamu. Může se projevit objektivně, subjektivně nebo oběma popisovanými způsoby. Podle Murrayho se jedná o proces, jenž u nás vyvolává emoční zážitky a je v podstatě jedno, zda jde o afekt, který si uvědomujeme nebo ne. Následkem afektu je i zesílení či dezorganizace, jak motorického, tak i verbálního chování. Někdy můžeme afekt poznat velmi lehce, například podle vlhnutí očí nebo chvění hlasu. Občas se pak manifestuje jako třes, určitá gesta, nebo projevy zmatení. (Murray, 1938).

„*Citový přízvuk*“ je proměnou, jenž je označením pro některé procesy, které jsou vázány na oblasti mezimozku. Jejich výsledkem jsou pocity nelibosti a libosti. Každá potřeba vzniká z nerovnováhy a vyvolává tak tenzi, kterou vnímáme jako věc nelibou. Naopak uspokojování této potřeby a tím i snižování tenze pocítujeme jako věc libou. (Madsen, 1972).

2 Moc

Moc je v humanitních vědách zpracovávána jako multidisciplinární téma a snad každá z těchto věd má odlišnou definici. Z psychologického hlediska lze moc definovat jako jednostranný vztah mezi lidmi, v němž jedna osoba má menší společenský vliv a může tak být snáze ovlivněna osobou druhou. (Heckhausen, 2010).

Mohlo by se zdát, že motiv moci je veskrze špatný, není tomu ale tak pokaždé. Například McClelland (1972) dělí lidi motivované mocí do dvou skupin. Do první patří

jedinci, jenž jsou kromě potřeby moci ovlivněni také potřebou afiliace, díky čemuž jsou jejich mocenské pohnutky socializované a pomáhají tak rozvoji celých společenských uskupení. Do druhé skupiny lidí s personalizovanými mocenskými pohnutkami, ti se snaží posilovat svoji moc a dominovat tak nad ostatními.

Není pochyb, že znaky nerovnoměrného rozdělení moci mezi jednotlivými sociálními útvary lze nalézt snad ve všech kulturách. Vždy lze při bližším zkoumání narazit na jedince či skupinu, která má nad ostatními navrch, a i když se zdá být tamní komunita poměrně rovnostářská, vždy lze minimálně podprahově vycítit, kdo je v postavení dominantním a kdo naopak v postavení submisivním. I když se tato nerovnost zdá být nespravedlivá, žádná skupina by bez tohoto rozdělení nebyla schopná dlouhodobě přežít. (Kenrick, Li, & Butner, 2003).

Heckhausen (2010) podotýká, že jedinci žijící ve společnosti s rovnoměrným rozložením moci, zdrojů a rovností společenské prestiže by byli přinejmenším odsouzeni k vývojové stagnaci, což by snížilo šance na přežití rovnou celých skupin a konec konců i celých druhů. Výše popsaný princip se tedy postupně vyvinul, aby napomáhal udržovat společenskou stabilitu. Z toho vyplývá, že egalitářské myšlenky jsou příliš utopické na to, aby se daly aplikovat bez závažných konsekvencí.

2.1 Princip komplementarity a napodobování

Z výše uvedených důvodů máme vrozená schémata, která nás nutí doplňovat chování ostatních. Pokud se k nám tedy někdo bude chovat dominantně, budeme mít tendenci zastávat v tomto vztahu submisivní roli. (Heckhausen, 2010). To, jakou roli v dané interakci člověk zaujal, poznáme nejlépe podle způsobu, jakým zachází s tělem. Osoba v postavení dominantním má sklony zabírat co největší množství prostoru, čehož může být dosaženo například roztažením nohou, paží, nebo exponováním hrudi či krku. Submisivní člověk má horní i dolní končetiny u sebe, či dokonce překřížené, hrud' a krk si náležitě kryje. (Ellyson & Dovidio, 1985).

Popsaný vzorec však odporuje jednomu ze základních kamenů sociální psychologie, kterým je princip konformity, podle něhož mají lidé tendenci chovat se stejným způsobem jako majoritní většina přítomná v jejich okolí. (Asch, 1955). Ve velké míře

napodobujeme naši rodinu, přátele a partnery. Tedy osoby, které jsme si podvědomě vybrali a jsou nám v určitých aspektech podobní. (Clore & Byrne, 1974; Hendrick & Page, 1970). Chartrand and Bargh (1999) nazvali automatický a neuvědomovaný proces napodobování Chameleon Efektem, díky němuž mohou lidé navazovat srdečné a pozitivně emocionálně nabitě vztahy s vyložením minimálního úsilí

To, jestli napodobujeme nebo se chováme komplementárně ovlivňují dva faktory. Prvním z nich je primární cíl, který si podvědomě stanovíme. Pokud je jím afiliace, volíme nápodobu, jestliže se však nacházíme v situaci, kdy si vzájemně konkurujeme a soutěžíme, volíme komplementaritu. (Lanzetta & Englis, 1989).

Podle výzkumu, který provedli Tiedens & Fragale (2003) je ve většině situací daleko příjemnější a přirozenější interakčního partnera doplňovat s tím, že tento proces je plně automatizován.

Zajímavým faktem je, že dominantní postury se daleko více vyskytují u osob, které disponují vyšším sociálním statutem, zatímco submisivní postoje jsou daleko více rozšířené v nižších společenských vrstvách (Ellyson & Dovidio, 1985).

2.2 Rozdělení moci

Aby jedna osoba mohla ovlivnit chování té druhé, potřebuje zdroje, které by upevnily její postavení. French a Raven (1959) sepsali článek, ve kterém uskutečňování moci dělí na pět druhů.

2.2.1 Odměňovací moc (Reward power)

Odměňovací moc je založena na principu odměňování, síla jejího vlivu se uzpůsobuje podle toho, jak moc je člověk, na kterého působíme, odhodlaný tuto odměnu získat a co je ochotný udělat pro to, aby se tak stalo. Například manažer zvýší skupině zaměstnanců mzdu za daný úkol, aby zvýšil produkci. Pokud je však osoba přesvědčena, že bude znovu odměněna pouze v případě, kdy se její chování vrátí na původní úroveň, míjí se tento druh vlivu účinkem. Pozitivní úlohu hraje v procesu motivace odměnou čas. Čím déle tímto způsobem na konkrétní osobu působíme, tím větší na ni máme vliv. Je však třeba dávat pozor na to, aby byl zadán úkol adekvátní odměně, kterou jsme ochotní a

schopni poskytnout, pokud tomu tak není, síla našeho vlivu prokazatelně klesá. (French & Raven 1959).

2.2.2 Donucovací moc (Coercive power)

Je založena na principu trestu. Například zaměstnanec ví, že pokud v daném měsíci nesplní kvóty, bude následovat snížení platového ohodnocení nebo dokonce výpověď, a uzpůsobí tomu svoje chování i pracovní výkon. Rozsah donucovací moci je ovlivněn tím, za jak závažné považuje daná osoba důsledky trestu, který jí hrozí, pokud neuposlechne náš příkaz. Pro efektivní používání tohoto druhu moci bychom měli mít na paměti, že před jejím uplatněním je záhodno nejdříve daného člověka upozornit na jeho chybné jednání. Pokud přece jen přistoupíme k trestu, volíme takový postih, který je adekvátní vzhledem ke spáchanému prohřešku. Dále bychom neměli vyhrožovat zbytečně a chovat se manipulativně. Pokud je trestání příliš časté, jeho důsledky mají tendenci ke generalizaci do ostatních oblastí života postihované osoby. To může mít za následek její odchod ze sféry našeho vlivu. (French & Raven, 1959; DeVito, 2008; Cejthamr, 2010)

2.2.3 Legitimní moc (Legitimate power)

Je pravděpodobně nejkomplexnějším druhem moci, který je zde zmíněn. Moc je do rukou dominantní osoby či skupiny vložena například prostřednictvím tradic spjatých s její kulturou (French & Raven, 1959) nebo ji získala z podstaty své funkce například jako manažer ve firmě (DeVito, 2008) a má tak právo ovlivňovat chování svých podřízených. Při vykonávání této moci může vedoucí pracovník využívat odměny i tresty, avšak tento způsob French a Raven (1959) nepovažují za příliš legitimní.

2.2.4 Referenční moc (Referent power)

Její základ je postaven na identifikaci ovlivňovaného jedince osobou či skupinou, která nad ním díky tomuto faktu získává moc. Osoby s výrazným sklonem k identifikaci mají narušenou percepci vlastní sociální reality, potřebují někam patřit, aby mohli převzít

kognitivní struktury lidí kolem sebe, a tak stabilizovat vlastní chápání sociální reality. Podmínkou referenční moci je to, aby skupina či osoba, na níž je někdo závislý,

dotyčného netrestala ani neodměňovala za jeho chování a netransformovala ji tak v moc donucovací nebo odměňovací.

2.2.5 Expertní moc (Expert power)

Je založena na znalostech a zkušenostech v určité oblasti, díky kterým daná osoba vyniká nad ostatními. Díky tomu může snadněji ovlivňovat ostatní, protože její argumenty mají v jistých společenských kruzích vyšší váhu než názory lidí ostatních. (French & Raven, 1959; Cejthamr, 2010)

2.3 Projevy a cíle mocenského chování

Podle McClellenda (1975) je motiv k moci charakterizován v první řadě potřebou cítit se silný. Mocenské chování jako takové má sekundární význam a samotné ovlivňování druhých je pouze jedním z prostředků uspokojování obou výše popsaných potřeb. Protože se jedná o implicitní motiv, který se u člověka tvoří ještě dříve, než začne vůbec mluvit, můžeme jeho projevy pozorovat už v raném věku. Rozvíjí se, když rodiče nechají dítě volně projevovat jeho agresivní a sexuální pudy (McClelland & Pilon, 1983). Tento fakt souvisí mechanismem odměny, jenž se nachází v limbické oblasti mozku, který byl objeven již v 50. letech 20. století. (Kalivas, P.W. Volkow, N. D., 2005). Souvisí primárně s emoční aktivací či nabuzením. Jeho úkolem je zachování života jedince a celého jeho druhu. Proto jsou jeho přirozenými aktivátory potrava, hydratace a sexuální partner. Činnosti, spojené s těmito stimuly vyplavují dopamin, jenž u člověka vyvolává libé pocity. To by bylo v pořádku. Avšak podobné pocity člověku dodává i asertivní či agresivní chování. (Ventulani, 2001) Pokud tuto příjemnou zkušenost získá člověk v příliš nízkém věku, má tendenci toto chování neustále opakovat a rozvine se u něj motiv k moci. Pokud je však dítě za takové chování trestáno, nebo mu je za něj opláceno taktéž asertivitou a agresí, tento motiv se nerozvíjí a dítě si do dospělosti ponese špatnou zkušenost s dominantním chováním a pravděpodobně bude mít problémy s vyjadřováním asertivních postojů. To však neplatí pro děvčata, protože ta mají sklony na asertivní a agresivní chování reagovat submisivně, kvůli jejich společenské roli a očekáváním, která jsou na ně kladena. Od dívek je totiž už od malička vyžadováno výrazně nižší projevoování asertivního chování, než je tomu u chlapců. Z toho důvodu si pak daleko více užívají chvíle, kdy se tak chovat mohou. Důležitou roli zde zastává i fakt, že k inhibici vůle k moci dochází i při používání

fyzických trestů, jež jsou při výchově dívek daleko méně zastoupeny. Další možností, jak zabránit projevům mocenského motivu, je klidné a řádné stolování, během něhož je dětem zabráněno jednat agresivně či expanzivně. To však také platí pouze u chlapců. (McClelland, 1987) K rozvoji tohoto implicitního motivu dochází častěji v rodinách, které mají vyšší sociální status. Děti ze sociálně slabších rodin jsou mocí motivováni v podstatně menším procentu případů (McClelland & Pilon, 1983).

Podle zvoleného stylu výchovy se k mocenskému motivu může přidružit jeden z dále popsanych syndromů. Prvním z nich je Don-Juan syndrom. Chlapci, v jejichž výchově hrála dominantní roli matka a otec buď nebyl vůbec přítomen, nebo byl upozaděný, se s ní nadměrně identifikují, což má za následek výrazný rozvoj jejich femininní stránky. S tím se jen těžko smířují a tuto citlivou část své osobnosti pak zakrývají nadměrnou maskulinitou a mocenským chováním. (Whiting, 1965). Přehnaná maskulinita s sebou nese projevy jako je promiskuita, impulzivně-agresivní chování a přílišná prezentace vlastní moci. Při nadměrném působení otce se pak rozvíjí leadership syndrom, který se projevuje silnou identifikací s otcem, autoritářským vedením a striktním dosahováním stanovených cílů. Přítomno je také extrémní lpění na disciplíně a řádu. (McClelland, 1975)

Socializovaná forma motivu k moci se vyvinula u jedinců, kteří museli během svého vývoje kooperovat se sourozenci, a tak rozvíjet i afiliační aspekt své osobnosti. (McClelland, 1987). Lidé s touto formou motivu k moci jsou již během studia na základních školách viděni, jak doučují spolužáky, vedou je a pomáhají jim. Takto na sebe upoutávají pozornost a získávají potřebnou míru společenské prestiže pro uspokojení svých pohnutek i v prostředí, kde by ji jinak získávali velmi těžce. Později, když to podmínky dovolí, zastávají vyšší funkce ve studentských spolcích, rádiích a redakcích školních novin. Shromažďují kolem sebe nevýrazné a méně společensky oblíbené lidi ze strachu, aby jimi nebyli nahrazeni. Také poměrně brzy a divoce zahajují sexuální život. V zaměstnání pak získávají místa na vysokých postech. Stávají se manažery, právníky, psychology, lékaři či učiteli. Zastávají tedy práci, ve které je velmi snadné manipulovat s lidmi. (Winter 1975 In Heckhausen, 2010)

2.3.1 Projevy mocenského chování podle stádií psychosexuálního vývoje

Projevům moci a jejich změnám lépe porozumíme až tehdy, podíváme-li se na ně z hlediska psychosexuálních stádií. Lidé s motivem k moci jsou orientováni na různé stupně psychosexuálního vývoje. To zapříčiňuje rozdílný způsob ve vnímání sexuality, v přístupu k práci a vlastně světa všeobecně s tím, že každý z nás si během života prochází každou z těchto fází. (Stewart, 1973 In McClelland, 1983).

Přestože Winter ve svém článku o rozdílech mocenského motivu mezi muži a ženami píše, že v projevech těchto incentiv nejsou signifikantní rozdíly, tedy až na impulzivní projevy jako je pití alkoholu, impulzivně agresivní chování a v případě Don-Juan syndromu i přehnaná maskulinita, ve stádiích psychosexuálního vývoje jsem nějaké našel. (Winter, 1987)

2.3.1.1 *Orální stádium*

První stádium bychom mohli označit jako posilující, protože malý a bezbranný kojenec závisí na péči matky nebo jiné pečující, která ho kojí a dává mu potřebnou lásku, která ho posiluje. Síla, kterou dítě potřebuje v tomto stádiu vývoje pochází výhradně zvnějšku. (McClelland, 1975).

Podle Freudova výkladu tohoto stádia jsou předmětem přijímání slasti a také moci ústa, přes která dítě tyto pocity zakouší. Lidé, kteří uvízli na tomto stupni vývoje, se vyznačují tím, že očekávají přísun moci z okolí. Energii a vlastní inspiraci čerpají od přátel, partnerů nebo od nadřazených, které obdivují a snaží se jim být co nejblíže, proto nezřídka vstupují do zaměstnání, kde mohou sloužit lidem, jenž se pohybují na vyšších pozicích společenského žebříčku. Žijí ve vlastní fantazii, kde si připadají všemohoucní, psychicky stabilní a silní. Často lpí na neživých objektech a přisuzují jim lidské vlastnosti. Protože se jedná o egocentrické stádium, cítí se naplnění a jednotní pouze tehdy, pokud mohou sdílet informace týkající se vlastní osoby (McClelland, 1975 nebo Stewart in McClelland, 1983).

V extrémních situacích, se mohou u těchto lidí rozvinout hysterické příznaky a může se stát, že nad sebou, pod vládou vnějších činitelů, ztratí kontrolu. Jedná se zejména o symptomy jako je amnézie nebo hysterická paralýza, a to hlavně v případě ztráty

nejdůležitějších lidí, které člověk v životě měl. Někdy lidé ke zpětnému získání kontroly užívají drogy nebo pijí velké množství alkoholu. (McClelland, 1975)

Na rozdíl od mužů se ženy v orálním stádiu daleko více ztotožňují s otcovskou figurou a s muži ve svém okolí, nežli s matkou. Jsou zaměřené především na fyzický vzhled světa okolo sebe a svůj zevnějšek. (McClelland, 1983)

2.3.1.2 *Anální stádium*

Po prvním stupni psychosexuálního vývoje, pro který je charakteristická závislost na matce a okolí, jenž je doprovázena pocity zmaru a beznaděje, které tato fixace způsobuje, nastává stádium anální, pro nějž je typický rozvoj vlastní samostatnosti a tím pádem i nezávislosti. Ve Freudově výkladu je toto stádium nazýváno análním, protože se centrum slati a moci přesouvá do oblasti konečníku. Dítě se učí ovládat vyprazdňování a má tedy v rámci nácviku čistoty příležitost zlepšit si nejen svou sebekontrolu, ale i schopnost prosazení sebe sama a svých potřeb. Zjišťuje, že může říkat ne a ovlivňovat tím své okolí. Například, když se jej matka snaží kojit, uhne hlavičkou na stranu. Uvědomuje si, že ovládá vlastní tělo a mysl a do určité míry už nemusí záviset na ostatních. Od určitého věku si pak uvědomuje i to, že i když mohou pečující osoby manipulovat s jeho tělem, to, co si myslí ovlivnit nemohou. (McClelland, 1975; McClelland 1983).

V dospělosti pak lidé této freudovské orientace dbají hlavně na kontrolu těla i mysli. Cvičí jógu, navštěvují posilovny, meditují a někdy až úzkostně hlídají své stravovací návyky. V neposlední řadě také shromažďují velké množství majetku a peněz, které následně považují za součást sebe sama a zvyšují tak svou hodnotu. Záleží jim proto na tom, vlastnit větší počet kreditních karet, mít zbraň s větší palebnou silou či se prohánět po okolí v luxusním voze. Vše jen proto, aby se cítili silnější, sebejistější a ukotvenější sami v sobě. Lidé nahlízející na svět přes optiku tohoto stádia mají však místo i v pomáhajících profesích, a tak není problém je najít v rolích učitelů, lékařů nebo zdravotních sester (McClelland, 1983).

Zjevnou patologií toho stádia je obsedantní chování, které může v krajních případech vést k touze kontrolovat každou svou myšlenku a činnost. Stollorow (1970 in

McClelland, 1975) prokázal, že lidé s větší volní kontrolou často propadali vykonávání obsedantně kompulzivních rituálů, jako je například překračování střepeň na chodníku či přílišné lpění na dodržování stanoveného denního režimu.

Z výše uvedeného tedy vyplývá, že člověk v orálním stádiu je závislý na podpoře z okolí a při ztrátě opory či blízké osoby propadá zoufalství a patologickému chování, které může být následováno amnézií. Osoba ve stádiu análním se dostává do patologického stavu ve chvíli ztráty kontroly nad vlastním osudem, jako je například výrazné selhání ve škole či zaměstnání (McClelland, 1975)

Není divu, že muži zakořenění na tomto stupni odpovídají prototypu „správného chlapa.“ Vynikají v sebekontrolě a nezajímají se o to, co si ostatní myslí nebo co po nich požadují. Jsou to nezávislí a samostatní jedinci, kteří si v žádném případě nenechají pomoci od okolí. (McClelland 1983; McClelland 1975).

Ženy fixované v análním stádiu se velmi dobře kontrolují. Svůj čas a peníze investují do sebe a svého zevnějšku. Neoplyvají závislostí na rodičích a ani se svou matkou neudrží příliš úzký vztah. Preferují stálého partnera, ale pokud se jim zachce, nemají problém si s někým jen tak povyrazit (McClelland, 1983).

2.3.1.3 *Falické stádium*

Hned potom, co se dítě naučí ovládat samo sebe, zjišťuje, že větší pocit moci mu dává ovlivňování ostatních lidí v jeho okolí. Z Freudovi perspektivy je falické stádium obdobím, v němž dítě různými způsoby zkoumá prostředí a zkouší ho měnit podle svého. Nejdříve svoji vůli prosazuje fyzicky, prostřednictvím agresivního chování, tyto metody však po čase opouští a učí se ostatní dovedně přesvědčovat, rafinovaně smlouvat, a tak manipulovat jejich chování. Terhune (1968) nechal mocensky orientované jedince hrát hru „Věžňovo dilema“. Hra je postavená na principu vzájemné spolupráce. Zatčení jsou vyslýcháni policií a nemohou spolu navzájem mluvit. Pokud ale budou myslet jeden na druhého, a žádný z nich se nerozhodne spolupracovat s policií, dostanou oba nižší trest. Ukázalo se, že jedinci, jenž jsou poháněni

mocenským motivem mají tendenci svého partnera zradit kvůli vidině okamžitého propuštění.

Dalším mocenským aktem může být pomáhání a dávání, které má podobný analogický princip jako výhra a prohra. Jedinec, který přijme pomoc jako by uznával, že je slabší než osoba, která ji nabízí. I když se společnost snaží toto vědomě kontrolovat mechanismem reciprocity neboli vzájemnosti, na podvědomé úrovni můžeme dominanci či podřízenost či dominanci při pomáhání či dávání stále cítit. Tento fakt je například také důvodem, proč černoši odmítli větší pomoc od amerických liberálů. Věděli, že pokud by si nechali příliš pomoci, uznali by svoji slabost a podřazenou pozici. Samozřejmě existují i druhy pomoci, které nezahrnují úmysl převzít nad někým kontrolu nebo s ním manipulovat. O těch však u lidí orientovaných na třetí stádium nemůže být řeč. Proto se lidé, zejména pak muži orientovaní na toto stádium vývoje, stávají například učiteli. Těší je totiž, že žákům předávají informace, které by bez jejich pomoci nezískali. Podobný motiv k vykonávání své profese mají například trestní advokáti. U žurnalistů, jde patrně o pocit moci vyplývající z poskytování informací co nejširší veřejnosti a tím pádem i jejímu ovlivňování (Winter, 1973; McClelland, 1975).

Patologii třetího stádia spatřuje McClelland, (1975) zejména v chování mocí motivovaných matek, které především své syny dusí láskou, fixují je na sebe a vychovávají z nich muže, které Winter (1973) přirovnal k archetypu legendárního svůdce Don Juana. Přetvařují se, lžou a vychloubají. Také se nezřídka uchylují ke kriminální činnosti. Mohou znásilňovat, krást a vraždit.

Obecně lze říci že muže fixované v tomto stádiu lze charakterizovat jako přímým způsobem jednající jedince, jenž preferují volné vztahy a sex s více partnerkami. Často řeší problémy tím, že konzumují velké množství alkoholu. Dokáží velice dobře lhát a asertivně se prosazovat. Vyznačují se obrovskou soutěživostí ať už ve sportech, práci, běžných sporech či mezilidských vztazích. Shromažďují kolem sebe obrovské množství majetku a demonstrují tak svoji hodnotu a vliv. Nejsou bohužel příliš schopní pečovat o rodinné zázemí, péče o děti je doslova obtěžuje. (McClelland, 1983)

Díky svým vůdčím schopnostem se dostávají na opravdu vysoká místa v kariérním žebříčku. Vůdci, kteří mají své mocenské pohnutky doplněné o Don-Juan syndrom, se dostávají do funkce top manažerů, kde vyniká jejich asertivita a snížená úroveň afiliace, díky které jim nevadí udělat taková rozhodnutí, jež by mohla negativně zapůsobit na lidi okolo nich. (McClelland, 1983; McClelland & Burnham, 1976)

Skupinu zodpovědnějších však tvoří manažeři, kteří byli jako děti vychováni otcem. Jsou daleko pokornější, disciplinovanější a věří v centralizovanou autoritu. Díky tomu se dostávají do funkce specialistů, kteří vedou ostatní kolegy a pomáhají jim se rozvíjet. (McClelland 1983) To má pozitivní vliv na pracovní morálku a vlastní identifikaci zaměstnanců s vykonávanou prací a organizací, pro kterou ji vykonávají, což vede k vyšší produktivitě. Naproti tomu lidé, kteří pracovali pod vedoucím pracovníkem, jehož speciálním mocenským motivem byl Don-Juan syndrom, byli daleko méně výkonní a do práce chodili negativně naladěni (McClelland & Burnham, 1976).

Stejně jako muži, i ženy v tomto stádiu více vyjadřují své emoce a dokážou velmi silně prožívat vztek. Jsou otevřené všem novým zážitkům, cestují po světě, zažívají spoustu románek, které nemají tendenci sdílet s lidmi okolo sebe. Jednají asertivně a nemají problém se prosadit. V kariéře si vedou podobně jako muži, jsou však daleko socializovanější a ochotnější pomáhat díky vrozeným mateřským instinktům. (McClelland, 1983).

2.3.1.4 Genitální stádium

V západní psychologii dlouho převládalo přesvědčení o tom, že všichni muži se chovají, podle již nastíněného archetypu Don Juana, který je typický pro chování mužů fixovaných ve falickém stádiu vývoje. Proti němu se zdají být ostatní vyjádření motivu moci jeho chabým odvozením. I to je důvod, proč málo psychologů bere vážně způsob, který pro jeho expresi využívají lidé ukotvení ve čtvrtém a posledním stádiu. Jedná se o způsob, při kterém jako by se vlastní já člověka spojilo s vyšším ideálem a on vidí sám sebe jako nástroj vyšší moci, je tedy tudíž puzen k tomu ostatní ovlivňovat, či jim sloužit. Z pohledu stádia třetího se může jednat o čiré pokrytectví, díky němuž ze sebe může člověk, pod záminkou služby vyšší moci, sejmut tíhu odpovědnosti, jako se tomu

děje například v náboženství, státní správě nebo jiných uskupeních, kde není přítomna pouze centralizovaná forma moci.

Neexistuje však žádný opravdu přesvědčivý důkaz o tom, že by mohla být jedna mocenská instance ve službě instance jiné. Ze zkušenosti však lze říct, že existují lidé, kteří pocítují uspokojení, když se zapojují do organizací nebo činností, kde mohou své osobní cíle podřídít vyšší autoritě. Významní světoví náboženští vůdci, jako je například Abraham Lincoln nebo Ježíš Kristus se také cítili být pouhým nástrojem moci, kterou nad sebou neustále pocítovali. (McClelland, 1975). V běžném životě lze tento jev pozorovat u mocensky motivovaných manažerů, jenž se často nechávají slyšet, že jednají ve jméno kolektivu. Říkají: „To, co právě dělám, není dobré pro mě nebo pro Vás jako jednotlivce, je to v zájmu celé naší společnosti“. Stejně tak vědci mají tendenci chovat se mocensky. Díky tomuto faktu stále pracují na svých projektech a vzdávají tak hold zákonům a principům, které mají nad člověkem moc a ovlivňují tak jeho chování. (McClelland, 1964). I behaviorista B.F. Skinner se ve svém díle „Beyond Freedom and Dignity“ (1971), snažil přesvědčit lidstvo o tom, že ve skutečnosti nemají takovou svobodu volby, jak se domnívají. Chování člověka je podle Skinnera ovlivněno prostředím a silami, které se v něm nacházejí. Člověk by měl uznat, že na něj působí vyšší moc a vzdát se bláhové představy o tom, že má svobodnou vůli, jako tomu věří jedinci ve stádiu druhém, či zapomenout na to, že by se věci mohli dít podle něj, což je typické pro individua ve fázi třetí. Ve zkratce tedy lze říct, že se B.F. Skinner ve své teorii držel představy, kterou předkládají všechna uznávaná náboženství: „Podvol se vyšší moci, buď jí k službám a budeš se cítit šťastný a silný.“ (McClelland, 1975).

Z Freudova hlediska je čtvrtá fáze jakýmsi rozřešením rodinných bojů o moc a postavení. Když si malý chlapec uvědomí, že nemůže otce v boji o matčinu lásku porazit, identifikuje se s ním. Snaží se být jako on, což mu dodává pocit síly a stability. Když následně dospěje, chová se podle tohoto zažitého stereotypu k ostatním lidem. Zvláště pak ke své manželce a dětem. (McClelland, 1975) Bakan (1966) ve svém článku o dualitě lidské existence popisuje dva principy. „Agency“ ztělesňuje represi, boj o moc, expanzi, asertivitu, a především ochranu vlastního já. Ze své podstaty k němu mají blíže muži. „Communion“ představuje ženský princip, nezištnou spolupráci a otevřenost. Je naprostým opakem útlaku a povrchnosti. „Communion“ je také výraz,

který je v Bakanově práci používán pro splynutí muže a ženy. Jde vzájemnost, která je nadřazena jejich osobním cílům a potřebám, oba se tak v páru dostávají do čtvrtého a posledního stádia, v němž se navzájem doplňují (Bakan, 1966).

Muž v tomto stádiu je daleko umírněnější, má jiné priority. Chce vést, ale ne proto, aby se zviditelnil nebo postoupil na společenském žebříčku. Věří, že to, co dělá, má daleko větší smysl, než je profit. Soustředí se na rodinu, před kterou si již nedrží odstup, ale chce s ní sdílet vše ve svém životě. (McClelland, 1983).

V kariéře si vede podobně jako muž, který byl v dětství vychováván otcem. Věří v přirozenou autoritu, kterou vyzařuje, což zvyšuje morálku jeho podřízených, které dokáže autoritativně ale i laskavě vést. (McClelland & Boyatis, 1982)

Žena, jež se v životě dostala na tuto úroveň, taktéž nasměrovala svou mocenskost do interakcí s druhými. Žije pro ně a pomáhá jim. Má četná místa v dobrovolnických organizacích. Svůj život ve velkém rozsahu sdílí s rodinou a má velice úzký vztah s manželem. (McClelland, 1975)

Patologií čtvrté fáze může být mesianismus. Člověk postupně přestává vnímat sám sebe a je pouze nástrojem vyšší moci. například Boha. V tomto fanatickém stavu posedlosti se pak může dopouštět rozličných aktů násilí. To, co by mu vlastní svědomí nedovolilo učinit, prohlásí za vůli vyšší autority a její výkon za jistou odpovědnost k ní. Extrémem falického, tedy třetího stádia jsou vraždy jednotlivců. Pokud však ke krajnosti zajde osoba ve stádiu čtvrtém neboli genitálním, může docházet k hromadným masakrům, a to navíc třeba v zájmu vyššího dobra. (McClelland, 1975; 1983; 1964)

Pro souhrn této kapitoly je třeba doplnit, že člověk si v rámci života prochází všemi těmito fázemi. Rodíme se závislí na matce či otci, toto pouto postupně v análním stádiu přetrháváme, abychom mohli nerušeně poznávat vlastní sexualitu a s ní spojenou identitu ve stádiu třetím. Když se už dobře známe, nacházíme si partnera, se kterým si rozumíme a chceme s ním nejen sdílet svůj život ale také založit rodinu. Početí dítěte, mimo jiné, vede ke zvýšení odpovědnosti a ještě mírnějším projevům mocenského motivu. (McClelland, 1983; 1975)

2.3.2 Všeobecné projevy motivu k moci

2.3.2.1 Agresivita

Agrese se velmi obtížně definuje, ve většině případů je ale popisována podobně jako v následujícím vyjádření: *“Vzteky, a s ním spojené agresivní chování, jako důsledek působení určitého stimulu, který v nás vyvolává nepříjemné pocity”* (Berkowitz & Harmon-Jones, 2004 str. 108). Podle Vymětal (2003), lze agresivitu definovat jako konstantní schopnost jedince jednat útočně. Zároveň jde o součást přirozenosti každého jedince, jenž je v některých situacích dokonce žádoucí. (Pavlovský, 2004). I když vyjadřování agrese podléhá v soudobé společnosti mnoha restrikcím jsou chvíle, kdy je okolím vnímána pozitivně, například při odvážném činu. Zcela běžně projevy agrese sublimují do formy sociálně uznávaných aktivit, jakými jsou například kontaktní sporty. (McClelland, 1983).

Agresi lze podle Rosenzweiga (1941) rozdělit na konstruktivní, jenž je důležitá pro rozvoj osobnosti a vyjadřuje její houževnatost, a destruktivní, která vede k maladaptivním projevům chování a působí antisociálním dojmem. Naopak (Vymětal, 2003), dělí agresivitu dle směru jejího působení na intrapunitivní, kterou jedinec zaměřuje sám proti sobě, a extrapunitivní, jež je směřována proti svému okolí.

Vymětal (2003) dělí agresivitu dle motivace na:

1. *Instrumentální* – agresivita je naučeným nástrojem, který slouží k dosažení cíle.
2. *Samoučelná* – primárním cílem je destrukce, která je sama o sobě příjemná. Může se jednat o osobnostní rys jedince.
3. *Důsledek afektu* – agrese projevovaná v záchvatu vzteku, může být doprovázena amnézií.
4. *Reaktivní* – je odpovědí na ohrožení fyzické nebo psychické integrity jedince s cílem odstranění hrozby.

Winter (1973 In McClelland, 1983) prokázal, že lidé, jež mají významně vysoký skóre motivu k moci, mají vyšší tendenci k agresivnímu chování, více jej však projevují muži z nižších společenských tříd. Z genderového hlediska bývá agresivní chování viděno spíše u mužů.

Tiedens, Ellsworth, & Mesquita (2000) přišli na to, že hlavní roli v tom, zda v interakci s danou osobou projevujeme agresi či ne, záleží na tom, v jakém se vůči ní nacházíme postavení. Pokud máme pocit společenské převahy a zároveň lepší společenský status, agresi otevřeně projevujeme. (Allan & Gilbert, 2002).

2.3.2.2 *Negativní sebepojetí*

Podle Hartla a Hartlové (2010, s. 524) je sebepojetí obecně definováno jako: *„Představa o sobě, to jak jedinec vidí sám sebe, je zde zdůrazněna poznávací složka a má hodnotící a popisnou dimenzi“* Podle Blatného (2001) lze sebepojetí chápat také jako podstatný mechanismus regulující naše chování a stabilizující naši aktuální činnost, či záměr. Zároveň je důležitým mediátorem intrapersonálních a interpersonálních procesů.

Proces utváření sebepojetí jedince je ovlivňován vrozenými dispozicemi, které jsou zároveň doplňovány sociálními faktory, které na něj působí. Bokorová (1988 s. 135) charakterizuje sebepojetí takto:

„Sebepojetí je ve svém celku tvořeno třemi hlavními složkami: reálným Já, sebehodnocením a ideálním Já. Tyto tři složky navzájem ovlivňují průběh psychické autoregulace. Každá z těchto tří složek zahrnuje další dílčí prvky, takže má opět určitou individuální skladbu, která působí na vzájemné vazby složek Já a celkovou kvalitu sebepojetí lidského jedince“.

Sebepojetí jako takové se tvoří postupně tím, jaké informace o sobě dítě dostává buď z okolí nebo díky reflexi vlastního chování, jenž se učí samostatně pozorovat. Nejdříve si uvědomuje své fyzické počínání, teprve později si uvědomuje stavy a procesy, které mají charakter duševní. Zlomovým momentem pro sebepojetí dítěte je jeho vstup do školy a školní docházka jako taková, se kterou je spojeno i častější setkávání s vrstevníky, což má za následek přejímání nových rolí v kolektivu. Na přelomu šestého a sedmého roku si dítě začíná postupně uvědomovat kontinuitu osobnosti v čase a díky tomu se začíná porovnávat se svými vrstevníky a sourozenci, což také ve velké míře ovlivňuje jeho sebepojetí a sebehodnocení. (Langmeier a Krejčířová, 1998)

Protože proces socializace probíhá u obou pohlaví rozdílně, můžeme pozorovat rozdíly i v samotném uspořádání sebepojetí, které jsou zapříčiněny negativní zpětnou vazbou, jež je poskytována rodinnými příslušníky, a to i v případech, kdy se výkony dětí od sebe nijak výrazně neliší. (Harter, 1999).

Z výše uvedeného vyplývá, že sebepojetí je komplexní uspořádaný pohled jedince na sebe sama. Existuje několik možných přístupů zabývajících se popisem této struktury a jedním z nich je prototypický přístup, který vychází ze dvou předpokladů: „*Každý akt percepce je současně aktem kategorizace, tedy vytvářením pojmu, a že pojem Já uložený jako struktura znalostí je svou povahou podobným ostatním pojmům, které si člověk vytváří o svém sociálním a fyzikálním světě.*“ (Blatný, Osecká a Macek, 1993 s. 451) Výše popsáný prototyp, který si vytváříme tedy reprezentuje naše já tak, jak jsme si jej uložili do paměti a obsahuje základní strukturu našich znalostí a zkušeností.

Sebepojetí může být patrné i navenek, například otevřené projevování agrese a asertivity podporuje pocity deprese a negativní pojetí stejným způsobem, jako je tomu při ponižování či zastrašování. (Allan & Gilbert, 2002). Lidé toužící po moci se tedy vnímají veskrze negativně, jsou nespokojení se svým životem, špatně spí kvůli neustále se opakujícím špatným snům. Všechny tyto symptomy patrně souvisí se zkušenostmi z dětství, kde jsou děti za asertivní a agresivní chování trestány nejen rodiči, ale také spolužáky ve školce, kde díky tomuto asociálnímu stylu chování nemají příliš kamarádů. (McClelland, 1983).

2.3.2.3 *Demonstrace hodnoty vlastnictvím*

Pokud člověk chce získat moc a s ní i patřičný vliv, musí být v první řadě známý. Pokud splní tento předpoklad, měl by demonstrovat vlastní hodnotu sbíráním materiálních statků, které jeho moc upevní. (Winter, 1973a in Winter, 1987). Tento mocenský faktor zkoumal na jedné z prestižních univerzit v USA americký psycholog David Winter. Zjistil, že ženy i muži, kteří mají vyšší společenský status a jsou tedy mezi ostatními studenty relativně známými osobami, mají pokoj plný opravdu drahých věcí, jako je například přehrávač kazet, barevná televize, koberce, hodnotné obrazy a tak podobně. Vlivní muži i ženy si dávaly pozor na to, jak se oblékají a jak drahé mají k tomuto oblečení doplňky, či v jakých autech jezdí.

2.3.2.4 *Tendence riskovat*

Anderson a Galinsky (2006) předpokládají, že lidé, kteří jsou motivováni mocí a příliš neovládají své expanzivní pohnutky a nadměrně se prosazují, nevěnují přílišnou pozornost míře svého rizikového chování, mají tendenci ke gamblingu a nechráněnému sexu. To proto, že se daleko více soustředí na radost ze hry nebo potěšení ze sexuálního aktu než na možnost prohry či nakažení sexuálně přenosnou chorobou.

Ve svém výzkumu vztahu mezi mocenským chováním a přejímáním rizika prokázali, že jedinci, kteří mají vyšší motiv k moci, vnímají budoucnost daleko optimističtěji než lidé, jež v tomto motivu skórují níže. Tento vztah byl také ovlivněn věkem. Starší lidé se dívají na své budoucí vyhlídky daleko pesimističtěji než jejich mladší kolegové. Dalším bodem výzkumu bylo zjistit, zda existuje kauzalita mezi motivem moci a vnímáním obecného nebezpečí. Ukázalo se, že respondenti s vyšším skórem mocenské motivace vnímají nebezpečí daleko méně než lidé, kteří mají tento motiv na nízké úrovni. Poslední dvě studie se zaměřovaly na preferenci rizika či bezpečné volby a toho, zda by dané osoby byly schopny nechráněného sexu s neznámým člověkem a zajímalo je také, jestli v tomto ohledu přebírají i odpovědnost za zdraví druhé osoby, která s nimi pohlavní styk provozovala. Výsledky obou šetření ukázaly, že osoby s vyšším motivem k moci mají tendenci k rizikovému chování. Obecně platí, že ženy při sexu preferují ochranu daleko více než muži. Mezi mocenskými orientovanými jedinci ale nebyl nalezen signifikantní rozdíl. (Anderson & Glinsky, 2006).

2.4 **Partnerské vztahy a sexualita**

2.4.1 **Partnerské vztahy**

Jak již bylo popsáno v minulých odstavcích, implicitní motiv, který nás pohání, výrazně ovlivňuje všechny oblasti našeho života. Pokud je jím moc, budeme mít tendenci vybírat si za přátele osoby, které považujeme za slabší a máme tak na ně opravdu velký vliv. Vedeme je, pomáháme jim a bez jakéhokoliv viditelného odporu z jejich strany je kontrolujeme. Tak tomu je i v partnerských vztazích, kde si zejména muži vybírají partnerky, které jsou na nich závislé. Nezávislou ženu totiž vnímají jako hrozbu, což je dáno jejich obecně zkresleným pohledem na opačné pohlaví. Ženu totiž celkově vnímají jako bytost, která záměrně mužům ubližuje a za každou cenu se nad nimi snaží

triumfovat. (Slavin, 1973). Winter a Stewart (1977) provedli výzkum, v rámci kterého zjišťovali, jak moc ovlivňuje spokojenost ve vztahu to, že manželka nebo přítelkyně mocensky motivovaného muže pracuje mimo domov. Zjistili, že muži s konzervativními názory a vysokým postem v businessu mají opravdu velký problém s tím, když jejich partnerka buduje kariéru. Cítí se zavalení prací a s ní spojenými úkoly, kterým by se chtěli věnovat daleko více, než jim jejich povinnosti v domácnosti dovolí. Doma pak mají pocit, že nemají dostatečnou, léty a tradicemi zakořeněnou, mužskou autoritu. Toto neplatí u mužů, kteří jsou motivováni výkonem, nebo pracují jako učitelé či vysokoškolští profesori. Tyto aspekty také nejsou ovlivněny vzděláním matky či otce obou partnerů, inteligencí nebo kvalitou vzdělání (Winter & Stewart, 1977).

(Winter, 1973 In Stewart & Rubin, 1974) pro svou studii vybrali 63 párů vysokoškolských studentů, kteří spolu chodili minimálně po dobu jednoho roku. Oba partneři byli pozváni odděleně. V první části testování obdrželi TAT test. Projektivní obrazce viděli po dobu 30 sekund a poté měli čtyři minuty na sepsání příběhu o každém z obrázků. V druhé části studie obdrželi dva dotazníky. V prvním bylo několik otázek týkající se spokojenosti v jejich současném vztahu. Například: "Do jaké míry jste spokojen/a, ve svém současném vztahu?" či: „Nakolik si myslíte, že je Váš partner/ka, spokojena ve vztahu s Vámi?“ Ve druhém byli probandi dotazováni na oblasti, v rámci kterých by mohl v jejich vztahu vzniknout konflikt. Odpovědět měli na tříbodové škále, kdy 0 znamená „nevedlo by ke konfliktu“ a 2 naopak, „jistě by vedlo ke konfliktu“. Ukázalo se, že vysoký motiv k moci u partnera vede k přímé nespokojenosti jeho partnerky. Pokud to však bylo naopak a mocenskou motivací oplývala žena, její partner nepocítoval žádné negativní důsledky, které by nějak přímo souvisely s tímto aspektem její osobnosti. Ukázalo se, že muži, kteří skórovali vysoko v motivu k moci začali již po roce vztahu anticipovat jisté problémy. Připadali si současnou partnerkou znučení, měli zájem o jiné ženy, či je štvalo, že nemají s přítelkyní tolik společných aktivit. Případné rozdíly v intelektu nepovažovali za důležité. Hlavní potíží je však v tom, že mocenští muži dávají před společným soužitím přednost samostatnému životu bez partnerek, což má za následek významné poškození daného vztahu, či rovnou rozchod. Ženy viděly problémy v odlišných sexuálních postojích, partnerově touze po nezávislosti, nebo naopak v touze po dítěti.

Často také odpovídaly, že se s partnerem nudí. Ze závěrů prezentované studie se tedy dá usuzovat to, že muži s vysokým motivem k moci mají problémy navazovat harmonické a stabilní vztahy se ženami a už po chvíli vnímají v těchto svazcích těžkosti. Ženy s motivem k moci mají sice podobnou tendenci a věci, které se jim ve vztahu nelíbí, vnímají daleko citlivěji než jiné ženy, nevede to však k jejich výrazné nespokojenosti (Stewart & Rubin, 1974).

Jak již bylo popsáno, motiv moci je spojován s agresivními behaviorálními projevy. Ty jsou vyvolávány frustrací a životními změnami. Proto se už v párech, které jsou teprve ve fázi seznamování, ale i v manželstvích, setkáváme s případy domácího násilí (Vinokur & Selzer, 1975). Mason & Blankenship (1987) zjistili, že muži i ženy s vyšším skórem motivu k moci mají při potyčkách tendence ať už fyzicky nebo psychicky napadat své partnery a udržovat si tak ve vztahu dominantní postavení.

2.4.2 Rodičovství

Rodičovství je bezpochyby jednou z nejdůležitějších sociálních interakcí a je ve své podstatě úzce spjaté s motivem moci, protože přímo souvisí s tím, jak ovlivňujeme chování ostatních, poskytujeme pomoc nebo v nich vyvoláváme emocionální reakce, které jsou v daný moment žádoucí. Což je právě údělem rodičů. Aby řídili a přiměřeně usměrňovali chování svých dětí. Odměňovali je, když jejich požadavky a všeobecná společenská pravidla dodržují, a naopak je sankciovali, pokud příkazy a pravidla poruší (Schultheiss & Pang, 2007).

Na téma rodičovství a motivu moci lze nalézt jen několik málo studií. Například, Hofer, Schröder, a Keller (2012), přišli na to, že matky, které skórovaly vysoko v potřebě moci a zároveň nízko v potřebě afiliace své děti objímaly velmi často, což dětem dává pocit bezpečí a pečující osobě umožňuje kontrolovat a usměrňovat afekt kojence. Fyzický kontakt také podle Kellera (2007) pomáhá dítěti s adaptací na sociální normy a se začleněním do společenské hierarchie.

Nejnovější výzkum zabývající se implicitními motivy a rodičovstvím vypracovala trojice německých psychologek Zemp, Backes a Brändstatter (2017), které zkoumaly to,

jak může nesourodost v rodičovském chování ovlivnit dítě v dospělosti. rámci popisované studie rozdělili motiv moci na implicitní nPower (need for power) a explicitní sanPower (self-attributed need for power). nPower je zde definována klasicky jako touha ovlivňovat chování ostatních. Ve výzkumu je popisován fakt, v rámci, něhož vede matka dítě podle svého vlastního uvážení, v některých případech nepřihlíží k sociálním požadavkům. SanPower je naproti tomu instance, v rámci, které matka touží přehnaně naplňovat očekávání společnosti. Rodičovství si však příliš neužívá.

Výsledky ukázaly že pokud je vyšší nPower, matka si svoji roli náležitě užívá a v situacích do níž nezasahuje sociální norma reaguje na potřeby dítěte spontánně a bez váhání. V sociálně strukturovaných situacích však od této strategie upouští a dítě nechá svobodně a bez hranic projevovat, aby nebyla považována za příliš starostlivou a striktní. Pokud je však vyšší sanPower matka si ví s vedením dítěte rady pouze v situacích, kde je chování dáno striktními společenskými pravidly. Maminka, která má implicitní a explicitní motiv moci vyrovnaný, tedy kongruentní si ví s vedením svého dítěte rady ať je situace sociálně strukturovaná nebo ne a její rodičovský styl by se dal označit za přirozeně autoritativní.

Podle Gardnera (1989) vede inkongruentní rodičovský styl ke zmatení dítěte, které neví, co může od rodiče v určitém druhu situací očekávat (Wahler & Dumas, 1986). Podobné chování může zapříčinit, že se dítě stáhne do takzvané „Splendid isolation“ nadřazené izolace a rozvine se u něj narcistický konflikt, který popisují v následující podkapitole (Röhr, 2001).

2.4.3 Patologie motivu k moci – narcismus

K motivu moci se také často přidružují narcistické projevy (Carol, 1987). Narcista si potrpí na pěstování pocitu vlastní důležitosti, který si udržuje různými způsoby, nakupuje drahé oblečení, luxusní vozy, navštěvuje vybrané podniky a přehnaně pečuje o svůj vzhled. Ve většině případů nadměrně lpí na své kariéře, která mu přináší narcistické potvrzení. Častými symptomy jsou také nízká frustrační tolerance, malá odolnost vůči kritice vlastní osoby a přemrštěná reakce na prohru, která souvisí mimo jiné i s vyšší citlivostí na testosteron a jeho zvýšený obsah v nervové soustavě jedince (Schultheiss, Wirth, Torges, Pang, Villacorta & Welsh, 2005; Praško a kol. 2003).

Podle Bowlbyho vazebné koncepce je vztah dítěte s primární osobou jedním z nejvíce determinujících faktorů pro budoucí život člověka. Vztah mezi matkou a dítětem se vyvíjí již v prenatálním období. Je prokázáno, že chtěné děti jsou daleko šťastnější a také zdravější, protože mají více rozvinutý imunitní systém. (Bowlby, 2010).

Na vztahu s primární osobou také záleží to, jak na sebe pohlížíme v dospělosti a jak dokážeme přistupovat k mezilidským vztahům. (Colin, 1997)

V kapitole věnující se teorii osobnosti Karen Horneyové je zmíněno, že pro zdravý vývoj dítěte se je podstatné, aby bylo vnímáno ve své celistvosti přesně takové, jaké opravdu je. Aby toho však jeho rodiče byli schopní, musejí mít nejdříve doopravdy rádi sami sebe. Jen tak jsou pro dítě schopni vytvořit prostředí, ve kterém se bude moci zdravě rozvinout jeho osobnost. Problém se objevuje tehdy, když nejbližší osoba dítěte nebyla v dětství milována. Dítě si to podvědomě uvědomí a této osobě bude potřebnou lásku vynahrazovat. Díky tomu potlačí své vlastní potřeby lásky a podpory. Vzniká narcistický deficit, jenž má následek vytvoření vlastního ideálu, který se člověk v dospělosti bude snažit naplňovat. To, že se lidé v dospělosti doslova ženou za bohatstvím, slávou a mocí, je tedy způsobeno tím, že nebyli v dětství milováni. (Röhr, 2001)

3 Motiv k moci a teorie osobnosti

Tato kapitola byla sepsána kvůli společným aspektům, které mají jednotlivé teorie společné s McClellandovým konstruktem motivace k moci. U Adlera je to především vůle k moci a překonávání komplexu méněcennosti a nadřazenosti. U Karen Horneyové je to pak výborný popis narcistického konfliktu, kterým osoby s mocenským motivem trpí. Nelze opomenout ani neurózu spojenou s expanzí a překračováním hranic. Frommovu teorii jsem se do této práce rozhodl zařadit, protože se ve své době zabýval také sociologií a byl významně citlivý na sociálně patologické jevy. Zdůrazňoval význam jednoty a integrity člověka.

3.1 Individuální psychologie Alfréda Adlera

Bere v úvahu vědomí a nevědomí jako jeden celek, tedy jako jednu neoddělitelnou entitu. K pochopení člověka preferuje znát úplný kontext daných událostí v jeho životě. Poukazuje na to, že každý člověk se rodí slabý a je nutné, aby se o něj někdo staral, což má za následek rozvoj komplexu méněcennosti, který se dítě snaží kompenzovat (Někdy i přehnaně maskulinním chováním viz. Whitning, 1965). Kompenzuje pak většinou v té oblasti, v níž má největší problémy. Popisuje, že například dítě, které se narodilo jako levák a bylo přeučováno na praváka, může mít tendenci vynikat v kreslení nebo ručních pracích a tímto snažením se tak bude snažit překonat méněcennost, či usilovat o nadřazenost. (Adler, 1999).

Podle Adlera je usilování o nadřazenost nebo také vůle k moci přirozeným puzením, kterým oplývá každý člověk. Pokud má být, ale považováno za pozitivní, musí mít prosociální charakter (Drapela, 2011).

Adler se také věnuje problematice dětí se špatně vyvinutými tělesnými orgány. Tuto skutečnost však nevidí jako problém. Spatřuje zde příležitost pro vzdělávací instituce, které mají těmto lidem pomoci jejich potíže zvládnout a přeměnit je ve výhodu (Adler, 1999).

Další kategorií dětí, kterou se individuální psychologie zabývá jsou děti rozmazlené. I když je pro tyto jedince příznačné hlavně to, že potřebují být stále středem pozornosti a dožadují se zvláštní péče, pojí se jejich vnitřní nastavení i s jinými obtížemi. Podobně jako lidé s tělesným postižením má i člověk, jenž byl jako dítě rozmazlován potíže zvládat problémy každodenního života, nejrady by je neustále odkládal a neřešil. Adler znovu zmiňuje, že hlavním posláním školy, respektive učitele, je pochopit problémy těchto dětí a pomoci jim s jejich sociálním přizpůsobením již v raném věku (Adler, 1999).

Protikladem k dětem rozmazleným jsou děti nechtěné či zanedbávané. U těchto jedinců se nevytvořila základní důvěra ve svět, a tak nemají potřebu nikomu pomáhat, stejně jako nepotřebují, aby jim bylo pomáháno. (Drapela, 2011)

Adler ve své teorii klade velký důraz na rozvoj takzvaného „Sociálního citu“, ten by se dal popsat jako umění jedince spolupracovat s druhými. Ke správnému rozvoji tohoto aspektu osobnosti pomáhá dítěti v předškolním věku jeho pečující osoba, povětšinou matka. Později se sociální cit rozvíjí díky interakcím s vrstevníky. (Drapela, 2011).

V rámci individuální psychologie se Adler zabýval také sourozeneckými konstelacemi v nichž, popsal, jak ovlivňuje pořadí, ve kterém se do rodiny dítě narodí, jeho vlastní osobnost. Nejstarší děti se obvykle musí vypořádat s narozením mladšího sourozence a okusit tak nepříjemný pocit z toho, že se musí dělit o pozornost rodičů. Pokud však rodiče utvoří vhodné podmínky pro to, aby dítě tuto situaci zvládlo, působí tato skutečnost pozitivně na rozvoj jeho sociálního citu. Prostřední dítě má situaci nejideálnější, protože se od malička naučilo dělit se starším sourozencem, díky tomu dokáže lépe kooperovat se všemi svými vrstevníky. Nejmladší děti jsou náchylné k rozmazlování a k již popisované poruše sociální přizpůsobivosti. (Drapela, 2011)

Jak už zde bylo řečeno, interakce se sourozenci významně ovlivňují socializaci, a tudíž i projevy mocenského motivu (McClelland, 1989) proto zde vyzdvihují hlavně ty aspekty Adlerovy teorie, které s ní souvisí.

3.2 Teorie Karen Horneyové

Horneyová nahlíží na dítě jako na jedinečnou lidskou bytost, která se může plně rozvíjet pouze v případě, že je obklopena lidmi, jež ji takto dokážou vnímat a poskytovat jí příznivé podmínky pro rozvoj. Jen tak si může dítě, posléze dospělý člověk, vytvořit zdravou hodnotovou orientaci pro spokojený a plnohodnotný život. Všeobecně tedy lze říct, že pouze za těchto podmínek, dokáže dítě plně rozvinout své pravé já. Důležité také je, aby bylo přiměřeně konfrontováno s přáními, jež mají druzí lidé a vytvořilo si tak zdravé hranice a přirozený respekt (Horneyová, 2000).

Pokud však dítě příznivé podmínky nemá, což bývá většinou tím, že lidé v jeho okolí jsou zatíženy vlastními starostmi a jinými neurotickými strachy jenž jim brání dítě vnímat takové, jaké ve skutečnosti je. Popisované okolí pak na dítě vytváří tlak, který Horneyová (2000) nazvala základní úzkostí, tu definovala jako: „*Pocit izolovanosti a*

bezmoci ve světě, který dítě považuje za potenciálně nepřátelský.“ (Horneyová, 2000 str. 20). Základní úzkost brání dítěti ve vyjevování skutečných pocitů ostatním. V důsledku toho si vytváří strategie chování k lidem, které postrádají spontánní základ a vždy působí nepřirozeně. V rámci těchto strategií se tedy člověk stává buď příliš ovlivnitelným a poddajným, agresivním a vzpurným, nebo příliš uzavřeným a vyhýbavým. Tyto akce jsou však pouze prvním stádiem vzniku neurózy, jak Horneyová touhu po moci vnímá. Další fází je odštěpení se od svého pravého já a vytvoření já ideálního, které danému jedinci pomáhá zmírnit základní úzkost. Primárním činitelem ve tvorbě ideálního já je pak fantazie daného člověka, která jeho nedostatky mění v přednosti. Neurotik se pak tyto domnělé přednosti snaží aplikovat do praxe a je schopný si dokonce i vymýšlet, aby si připadal grandiózní či si udržel pozornost ostatních. Kromě mocenských pohnutek se mohou neurózy projevovat například jako potřeba náklonnosti a schválení, závislost na partnerovi, nebo neschopnost vytyčit si v životě hranice (Horneyová, 2000; Drapela, 2011).

Horneyová tak v podstatě popsala počátek narcistického konfliktu, kterým se hodlám zabývat v následující kapitole.

3.3 Teorie Ericha Fromma

Z Frommova pohledu se lze na osobnost dívat jako na souhrn vlastností, které zdědíme, a vlastností, které získáme v průběhu života. S tím že temperament vidí jako instanci osobnosti, kterou nemůžeme změnit. Charakter je naproti tomu ta osobnostní součást, která se může během života měnit, protože je ovlivnitelná sociálním prostředím. (Drapela, 2011).

Fromm při tom charakter dělí na produktivní, ten se vyznačuje tím, že druhým něco poskytujeme prostřednictvím naší vlastní lásky anebo práce. Charakter neproduktivní je označením pro člověka, který není sám schopen druhému nic zprostředkovat, není schopen vlastní produkce, a stává se tak parazitujícím článkem společnosti. Tyto charakterové rysy se v osobnosti každého člověka kombinují. Podle Fromma je však žádoucí, aby převažoval charakter produktivní. (Drapela, 2011)

Vyzdvihovány jsou také základní potřeby, které jsou důležité pro integritu osobnosti každého člověka. Díky nim může důvěřovat ostatním lidem, či se odevzdat partnerovi, bez strachu ze ztráty vlastní identity. Konkrétně se jedná o potřeby: vztaženosti, transcendence, zakořeněnosti, identity a orientačního rámce (Drapela, 2011)

Když Fromm popisuje moc, spatřuje v ní destrukci, sobeckost a touhu po samotě. Popisuje také tendenci navazovat asymetrické vztahy s druhými lidmi, které jsou svou povahou patologické a odsouzené k zániku. (Fromm, 1993).

4 Moderní teorie motivace

V této kapitole bude shrnuta teorie sebedeterminace a teorie interakce osobnostních systémů Julia Kuhla (dále PSI). Teorie sebedeterminace zde bude rozebrána zejména proto, že nepřímě navazuje na trojici implicitních motivů, kterými jsou výkon, afiliace, a moc. Ty se ale na rozdíl od teorie SDT až na pár výjimek, již nezkuumají. Kuhlova teorie PSI bude popsána zejména kvůli důrazu na volní akty sebekontrolu a seberegulaci.

4.1 Teorie sebedeterminace

Jedná se o moderní teorii motivace, která se zakládá na přirozenosti každého člověka vyhledávat výzvy a příležitosti, které mu rozšiřují obzory a spolu s jeho vlastní aktivitou vedou k jednotné a integrované osobnosti. Její vývoj však závisí také na faktorech prostředí, ve kterém se daná osoba vyskytuje. Respektive na jeho schopnosti uspokojovat potřeby, které teorie determinace označuje jako základní. Jedná se o potřebu autonomie, kompetence a vztahů (Deci & Ryan, 2002).

Podstatným aspektem teorie sebedeterminace je rozvoj vlastního „self“ a zvyšování vlastního sebehodnocení a zlepšování sebepojetí, což koreluje s udržováním vnitřní psychické rovnováhy člověka. (Nakonečný, 2014) Základním předpokladem teorie sebedeterminace je existence sociálních a kontextových proměnných, jež přirozený rozvoj jedince podporují, nebo omezují. (Deci & Ryan, 2002)

Z hlediska teorie sebedeterminace, lze motivaci dělit na intrinsickou a extrinsickou. Motivace intrinsická neboli vnitřní je takový druh motivace, při němž člověk vykonává určitou činnost kvůli požitku, který plyne z ní samotné. Vnější odměna není potřeba. Pokud je však předmětem motivace nějaká odměna, mluvíme o motivaci vnější neboli extrinsické. Mezi extrinsické motivy může mimo jiné patřit potřeba vyhnout se sankci, která by jinak následovala při nesplnění zadaného úkolu (Deci & Ryan, 2000b; Nakonečný, 2005).

4.1.1 Autonomie

Podle Stuchlíkové (2010), je autonomie způsob jednání, pro který jsme se sami rozhodli a je výsledkem našich vlastních přesvědčení. Teorie sebedeterminace zkoumá, jak se autonomie vyvíjí, jak může být potlačena, či v jakých podmínkách se jí naopak daří. Z etymologického hlediska lze mluvit o samovládě. Opakem autonomie je heteronomie, která nastává v případě, kdy instrukce přicházejí z vnějšího prostředí. (Deci & Ryan, 2006).

Autonomie patří mezi intrinsické motivy. Práce na úkolech či cílech, jež jsme si sami vytyčili nám tedy vylepšuje náš vlastní sebeobraz a přináší nám pocit naplnění. Protože je však člověk bytostí společenskou, přebírá normy této společnosti a plní i ty úkoly, závazky a nařízení, ke kterým není motivován vnitřně. Dochází tedy k regulaci chování, kterou můžeme podle míry ponechané autonomie rozdělit na:

1. Externí regulace chování

Člověk se chová podle toho, jak požadují vnější činitelé, s cílem získání odměny nebo za účelem vyhnoutí se trestu. I když může být tento druh regulace chování za určitých okolností efektivní, má jistá úskalí. Může vést k účelovému chování, jehož výstupy nemusí dosahovat požadované kvality.

2. Introjekce

Při introjekci si už člověk částečně zvnitřnil chování, které je po něm společností požadováno, avšak stále jej zcela neintegroval do své osobnosti, svého já. Částečné ztotožnění se sociálními normami však postačuje k tomu, aby se daný jedinec sám

trestal a cítil tak pocit viny, pokud zadaný úkol nesplní. Výše motivace je však stále nestabilní, protože se jedná o externí formu regulace chování.

3. Identifikace

K identifikaci dochází, když se člověk do extrinsticky motivované činnosti zcela ponoří a ta se pro něj stane vysoce hodnotnou. Kvalita vykonané práce je výrazně vyšší než u výše popsaných mechanismů kontroly nebo, chcete-li, fází autonomního kontinua. (Ryan, 2016)

4. Integrovaná regulace

Nejvyšší stupeň extrinstické motivace. Činnosti jsou plně spjaté s vůlí, plány a samotným „self“ daného člověka a nevytvářejí rozpor v jeho hodnotovém systému. (Deci & Ryan, 2007)

4.1.2 Kompetence

Kompetence je aspekt Teorie sebedeterminace, který popisuje, jak efektivně si jedinec počíná v sociálních interakcích a interakcích s okolním prostředím. Daný člověk chce předvést co dokáže, což vede k vyhledávání stále větších výzev a tím pádem i zvyšování kompetenčních kapacit a obecného potenciálu.

4.1.3 Potřeba vztahů

Potřeba vztahů znamená potřebu vytváření harmonických vztahů s druhými lidmi a vnímání pocitu sounáležitosti jak mezi jednotlivci, tak ve skupinách. (Deci & Ryan, 2000)

Pro doplnění je dále uvedeno šest okruhů, kterými se teorie sebedeterminace zabývá:

1. Teorie kognitivního zhodnocení (CET)

Zabývá se vnitřní motivací k aktivitám, které lidé dělají dobrovolně, bez jakýchkoliv vnějších vlivů, které by mohly ovlivňovat jejich intence. Vnitřní motivace tedy představuje jakýsi prototyp činnosti, kterou si jedinec sám učí a setrvává u ní díky

pozitivním prožitkům zálibení a radosti. Naproti tomu vnější motivace se věnuje těm příčinám chování, které přichází zvenčí. Vnější motivy tedy mohou vést k inhibici cílového záměru aktivitu vykonat. Četné výzkumy provedené v několika posledních dekáдах prokázaly, že lidé si více dané aktivity užívají, když k nim nejsou puzeni pomocí vnějších příčin. (Deci & Ryan, 2002). V tomto je možno vidět paralelu s výzkumy, které byly prováděny na poli potřeby autonomie. Například studie, kterou prováděli (Ng, Kenney-Benson, & Pomerantz, 2006) a během které zjistili, že děti mají tendenci v blízkosti matek potlačovat svoji autonomii a snižovat tak svůj výkon v matematických úkonech. Stuchlíková, (2010) ke vnějším motivačním zásahům dodává, že záleží na tom, jak daná osoba tento zásah percipuje. Pokud jej vnímá kladně, je pravděpodobné, že se tento zásah neprojeví nijak negativně.

2. Teorie organismické orientace

Teorie organismické orientace se podle Deciho a Ryana, (2002) soustřeďuje na akce, které člověk nevykonává z vlastní iniciativy, ale proto, že je k nim puzen sociálním prostředím. Dochází tak k socio-kulturní regulaci chování, které je postupně zvnitřňováno. Tento typ chování se vyznačuje čtyřmi možnostmi, jak jej lze regulovat. Prvním z nich se řídíme tehdy, pokud plníme požadavky okolí. Jedná se tedy vnější regulaci jako takovou. Introjektovaná regulace spočívá v tom, že do jisté míry přejímáme požadavky okolí. Stále se s nimi ale plně neztotožňujeme. Primárním cílem takového způsobu chování je vyvarovat se provinilým či trapným pocitům. Další typ souvisí s identifikací s naším zvnitřněným přáním, za kterým si jdeme. V tomto kontextu má proto naše chování determinující charakter. Součástí naší osobnosti se stávají až vnější motivy v rámci integrované regulace, které už získávají určité aspekty vnitřní motivace. S tím rozdílem, že je můžeme vědomě ovládat. Je nutno podotknout, že se nejedná o vývojové fáze, i když u dětí tento proces většinou v této posloupnosti probíhá. U dospělého však může přejít do jakéhokoliv z popsanych stádií (Stuchlíková, 2010).

3. Teorie kauzální orientace

Tato teorie vyzdvihuje to, že každý máme rozdílné motivy a díky nim se tak v sociálním prostředí projevujeme každý svým vlastním osobitým způsobem. Předkládá tři odlišné

postoje, jejichž hlavní rozdíl tkví v míře sebeurčení, kterou máme podle této teorie každý na odlišné úrovni. Autonomní kauzální orientace poukazuje na naše zvnitřněné hodnoty, zájmy a postoje, které prokazatelně ovlivňují naše chování, a poodhaluje tak naši vnitřní motivaci, či motivaci vnější. Kontrolovaná orientace poukazuje na to, jak se daný člověk vztahuje k systémům kontroly, či nařízením v rámci společenského chování. Poslední orientace je orientace neosobní, jenž se vyznačuje chybějící motivací. Chování tedy chybí jasný cíl, který vede k jeho desorganizaci. (Stuchlíková, 2010).

4. Teorie základních potřeb

Tato teorie má za cíl ověřit základní premisu teorie sebedeterminace, tedy to, že potřeby, které jsou v rámci této teorie nazývány základními, vedou, pokud je uspokojujeme, k navození spokojenosti a životní pohody, zatímco jejich opomíjení vede k negativním pocitům. Oplýváme dvěma aspiračními typy. První z nich, vnější, má za následek relativně bezprostřední uspokojení základních potřeb. Ten druhý, typ vnější, nás vede k získávání odznaků materiálních odznaků, které demonstrují naši hodnotu. Ve většině případů však nevedou k uspokojení základních potřeb. (Kasser & Ryan in Stuchlíková, 2010)

Pro dosažení životní pohody je podstatný zejména správný poměr těchto aspirací, a to hlavně těch vnitřních. Pokud se nám však z nějakého důvodu tohoto druhu aspirací nedostává, máme tendenci vynahrazovat si je těmi vnějšími (Stuchlíková, 2010).

5. Kompetenční motivace

První náznaky tzv. výkonové motivace se objevily již v době, kdy se psychologie začala osamostatňovat od filozofie. Jako příklad můžeme uvést Williama Jamese, který začal spojovat výkonovou motivaci se sebevědomím. Poprvé však tento termín použil H. Heckhausen (1965 In stuchlíková, 2010), který výkonovou motivaci definoval jako snahu o zlepšení se v oblastech, kde je důležitá kvalita a naše snaha může skončit dvěma způsoby – úspěchem, nebo neúspěchem (Bedrnová & Nový, 1998, s. 236 In Stuchlíková, 2010).

I přesto, že od Jamese a Hechhausena se objevilo mnoho literatury ohledně této motivace, v dnešní době je některými lidmi vnímána jako neúplná. Hlavním důvodem je nedostačující definice pojmu výkon. Ten by se podle zastánců kompetenční teorie měl nahradit termínem kompetence, který je mnohem lépe definován a dá se použít i v obecnějších případech. Představuje totiž souhrn všech dovedností, vědomostí, postojů a schopností, které utvářejí osobnost každého jedince a zároveň se jedná o efektivnost a úspěch v činnosti jedince ve společnosti.

Druhým nedostatkem je zaměření celé výkonové motivace, která se týká zejména sportu nebo úsilí jedince ve škole, či v práci. Nicméně toto nejsou jediné oblasti snahy člověka podat určitý výkon. Již kolem roku 1960 se White zabýval tzv. „effectance“ motivací. Jedná se o základní lidskou potřebu být prospěšným a výkonným ve vlastním prostředí. To se projevuje například už v dětském věku zvědavostí či objevováním zákonitostí pomocí her. Nicméně této teorii dříve nebylo věnováno příliš pozornosti a navázalo se na ni až koncem 20. století například knihou Self-determination Theory Deciho a Ryana.

V teorii kompetence se předpokládá existence potřeby kompetence, která je evolučně podmíněná, a která vzbuzuje energii konat a udržovat činnost. Jedinec se pak během

života snaží tuto energii použít k vytváření a dosažení cílů, čímž získává i potřebné zkušenosti. I zde platí teorie „approach avoidance“, což znamená, že se jedinec chová tak, aby získal kompetenci a zároveň se vyhnul nekompetenci. Toto chování se projevuje od dětství. Z tohoto vychází i Dwecková (Diener, Dweck, 1980 In Stuchlíková, 2010), která se zabývala skutečností, že některé děti reagují na neúspěch různými způsoby.

Různé reakce dětí jsou zde rozděleny do dvou pojmů – „mastery“ a „performance“. První pojem označuje adaptivní reakci dětí, kdy u nich neúspěch nevyvolává negativní emoce. Děti pak neztrácí svou vytrvalost a zkouší opakovaně své nezdary proměnit v úspěchy. Druhý pojem představuje negativní reakci dětí, kdy po neúspěchu nastoupí negativní emoce. Dítě už potom nemá snahu úkol, který se proměnil v neúspěch, znovu řešit. Dwecková označila za příčinu tohoto chování tzv. výkonové cíle a definovala dva

typy. Prvním typem je „performance goals“, kde je účelem ukázat vlastní kompetenci a zároveň pokusit se vyhnout nekompetenci. Druhý typ tzv. „learning goals“, ve kterém se jedná hlavně o posílení vlastní kompetence, například pomocí zvládnutí daného úkolu.

Hlavní rozdíl mezi oběma druhy cílů je ten, že u prvního neúspěch přímo značí nedostatek schopností, zatímco druhý typ bere neúspěch jako jakousi životní zkušenost, která by měla dítě posílit a alespoň mu poradit, že tímto směrem cesta k vyřešení problému nevede. Odtud je zřejmé, že pokud má dítě velké sebevědomí, oba dva typy cílů vedou k reakci „mastery“. V opačném případě pak první typ vede k reakci „performance“, kdežto druhý typ opět k reakci „mastery“. (Nicholls, 1980 In Stuchlíková, 2010) tuto skutečnost pojímá tak, že řeší umění dítěte vnímat své vlastní schopnosti. Cílem výkonového chování by pak mělo být rozvíjení těchto schopností. Dle Nichollse malé děti do 12 let nerozlišují mezi úsilím a schopností. Dospělý člověk zvládá tyto dva pojmy vnímat dohromady, tedy nerozlišeně, nebo každý zvlášť. S tímto pojetím také souvisí dva typy úkolového zaujetí pro cíl. První tzv. „ego involvement“ závisí na rozlišení úsilí a schopnosti. Jedná se o snahu předvést lepší výkon než ostatní. Druhý typ tzv. „task involvement“ nepotřebuje rozlišovat schopnost a úsilí. Jedná se o zvládnutí cíle jako takového. Úspěch u úkolového zaujetí (první typ)

je závislý na vnitřní motivaci, emocích a chování jedince, zatímco ego zaujetí (druhý typ) vede ke splnění cíle pouze v případě vysokého sebevědomí jedince.

Přestože bylo uděláno mnoho studií a získaly se z nich zajímavé výsledky, dnes již koncepce performance/ego vs. mastery/task nestačí. Nedokáží totiž rozlišit mezi cíli „approach-avoidance“. (Elliot, McGregor, 2001 In Stuchlíková, 2010) pracují na 2x2 modelu.

Zde se začleňuje právě i teorie „approach-avoidance“, rozlišením typů na: rozvinout kompetenci (mastery-approach), neztratit kompetenci (mastery-avoidance), předvést výkon/úspěch (performance-approach) a vyhnout se neúspěchu (performance-avoidance). Dá se tedy říct, že teorie výkonových cílů je důležitou součástí teorie kompetence, avšak zahrnuje v sobě ještě spoustu dalších studií.

4.2 Teorie PSI Julia Kuhla

Teorii PSI srozumitelně a pochopitelně popsal a vysvětlil Mgr. Tomáš Kohoutek, Ph.D. ve své disertační práci. Proto následující kapitola vychází právě z jeho díla.

Teorie interakce osobnostních systémů Julia Kuhla, zkráceně teorie PSI (*Personlichkeits-System-Interaktionen, Personality Systems Interaction Theory*), je teorií osobnosti, která se zabývá propojením kognitivní, emoční a motivační složky osobnosti. Síla tohoto propojení je definována pojmem „dynamický parametr“. Podle Kuhla je k transformaci afektu do podoby určité aktivity potřeba zapojit i procesy vnímání, jež jsou používány k tomu, aby jedinec zjistil, v jaké situaci se nachází a jakou strategii jednání je tedy potřeba zvolit. Kuhl rozdělil své kognitivní systémy do dvou kategorií:

1. Elementární systémy

Elementárními nazýváme ty systémy, které pomáhají usměrňovat chování a zároveň pomáhají při vnímání objektů bez zapojení vědomí. Nejdůležitější v této oblasti je tedy studium organizmů, od kterých nemůžeme očekávat vědomý záměr, například tedy senzomotorické učení u kojenců.

Podle toho, jakým způsobem integrujeme informace, rozlišujeme, jak vnímáme objekt, který lze v Kuhlově teorii popsat jako jakoukoliv věc, skutečnost, událost nebo emoci. Pokud se díváme na svět optikou, která byla v teorii PSI nazvána jako vnímání objektu, máme tendenci porovnávat nové věci, skutečnosti a události podle mentálních reprezentací čili schémat, která jsme si o nich vytvořili dříve. Dalo by se říct, že lidé s dispozicí k tomuto stylu vnímání jsou orientováni na minulost a oplývají výraznou citlivostí vůči jakýmkoliv odchylkám od mentálních reprezentací, které si vytvořili. Dalším způsobem, jak se můžeme na svět dívat, je pomocí intuitivní regulace chování, která je orientována na přítomnost či budoucnost. Lidem, jež tíhnou k této strategii vnímání, tedy stačí zevrubné schéma postupu, jak v dané situaci postupovat, či jak ji vnímat. Díky tomu mohou působit oproti jedincům orientovaným na objekt dojmem nevyhraněnosti.

2. Inferenční systémy

Inferenční systém je systémem, u něhož se setkáváme s dvojicí pojmů, které jsou jakousi obdobou pojmů již popsaných. Analytické myšlení je stejně jako orientace na objekt zaměřené na preciznost a celostní cítění a podobně jako intuitivní regulace chování se orientuje na současnost a procedurální aktivity. Pro to, abychom byli schopni analyticky myslet, plánovat a verbálně zpracovávat, potřebujeme schopnost explicitně formulovat intenci. Pro tuto schopnost je klíčová paměť pro vědomé závěry (Intention memory – IM). Její kruciólní vlastností je možnost „ovládání zesílení či zeslabení spojení mezi analytickými nebo verbálními reprezentacemi zamýšlených akcí na jedné straně a systémy rutin chování na straně druhé“ (Kuhl, 2005 s. 129 in Kohoutek, 2010). Vědomě dostupná schémata zamýšlených záměrů mohou přijít vhod zejména v situacích, kdy se nemůžeme spolehnout na vlastní intuici nebo nemáme přesně definovaný postup, jak se chovat, abychom za daných okolností dosáhli cíle.

Kuhl v souvislosti s IM a IBC, což je intuitivní regulace chování, vytvořil koncept „obtížnosti uskutečnění záměru, který vychází z první modulační hypotézy, která říká, že spolupráci IM a IBC umožňuje pouze pozitivní afekt. Nelze však zapomenout na to, že aktivaci IM je pozitivní afekt tlumen. Pokud se tedy nějaký záměr opravdu rozhodneme uskutečnit, přijdeme o část energie, kterou potřebujeme k jeho realizaci. Tento fakt se poté manifestuje jako ztráta vůle, pocit frustrace nebo chuť rezignovat. Tyto pocity narůstají s rostoucím množstvím a důležitostí intencí, které jsme si stanovili. Protože je tento výkyv přirozený, většina lidí jej překonává prostřednictvím sebemotivace například tak, že se soustředí na vidinu dosažení cíle. Schopnost sám sebe motivovat je však nižší u lidí se stavovou orientací. U těch pokleslá nálada připomíná depresi, která však nedosahuje takové intenzity jako deprese, jíž bychom mohli diagnostikovat jako klinickou.

Celostní cítění je v Kuhlově teorii spojováno se systémem extenzivní paměti (*extension memory* – EM). Tato dvojice je považována za variantu na vyšší úrovni uvažování. Obě paměti – EM i IM – lze přirovnat k Freudovým

primárním a sekundárním procesům nebo McClellandovým implicitním a explicitním motivům. Neurologický výzkum potvrdil, že IM nám na základě svého obsahu nabízí různé alternativy při řešení problémů a při vnímání světa, EM pomáhá s jejich integrací. Cítění má v Kuhlově teorii i vlastní funkční charakteristiku, kterou je implicitní paměť pro reprezentace (Kuhl 2005 s 129 in Kohoutek, 2010). „Právě to, že „intuitivně-celostní zpracování vytváří základy implicitních sebereprezentací, což jsou integrované reprezentace vnitřních stavů, jako jsou potřeby, emoce, tělesné pocity (např. svalový tonus) a hodnoty“ (Kuhl, 2005, s. 130 in Kohoutek, 2010).

4.2.1 Sebekontrola a seberegulace

Vzhledem k obsahu a tématu práce není považováno za důležité rozepisovat do hloubky problematiku elementárních a inferenčních systémů. Proto je následující podkapitola věnována konceptu akční a stavové orientace.

Následující problematiku nelze osvětlit bez definování pojmů sebekontrola a seberegulace.

1. Sebekontrola

Sebekontrolu můžeme přirovnat k vnitřní diktatuře. Nastupuje tehdy, když nemůžeme regulovat negativní afekt. Dochází k potlačení systému EM, a tedy i zhoršení přístupu k mentálním reprezentacím vlastního „self“. Pro jiné intence, než je ta, na kterou se právě zaměřujeme, není místo. V rámci sebekontroly tedy můžeme podávat opravdu působivé výkony, pokud ovšem nejsou spjaty s originalitou nebo úpravou cílové intence. Nutno dodat, že vzhledem k inhibici systému EM a tím pádem i „self“ a jeho hodnotám, se lidé v módu sebekontroly stávají snadno ovlivnitelnými. (Kuhl 2005, in Kohoutek, 2010).

2. Seberegulace

Seberegulace je jako systém vnitřní demokracie. Lze ji tedy přirovnat k volbám, jejichž výsledek není znám předem a může se v dalším volebním kole změnit. Během události nebo dosahování cíle se musíme mnohokrát vypořádat

s negativním afektem. To uvede do chodu globální makrosystém EM, díky němuž se může zlepšit sebemotivace, a to hlavně díky lepšímu přístupu k „self“ a jeho preferencím. Motivace se tedy zvnitřňuje. Protože má díky aktivaci systému EM „self“ dostupný velký počet aspektů, záleží na tom, s jakými afekty budou tyto části spojeny. Pokud převáží afekty kladné, motivace k záměru bude podpořena. Pokud však dojde k převaze afektů negativních, může dojít ke ztrátě motivace a opuštění původního záměru. Protože je seberegulace implicitním procesem, nelze ji nařídit a pro její začlenění do osobnosti je třeba delší časový úsek. Pokud někdo delší dobu užívá strategii sebekontroly, stává se otrokem negativních afektů a ztrácí tak schopnost seberegulace. (Kuhl 2005, in Kohoutek, 2010).

4.2.2 Akční a stavová orientace

Styl volní regulace si nejsme schopni flexibilně volit. Některé formy se fixují, a proto dělíme orientaci na akční a stavovou. (Kuhl 2005, in Kohoutek, 2010).

1. Stavová orientace

Stavová orientace je styl, v jehož rámci má jedinec omezený přístup k vlastnímu „self“ a jeho principům (typ *preoccupation – zaujetí, posedlost*) nebo má potíže s vykonáváním volních akcí (typ *hesitation – otálení*) s tím, že v obou typech stavové orientace má člověk sklony ke konformnímu chování a přejímání cizích cílů za vlastní. V některých případech už není ani schopen určit, zda daný záměr opravdu vzešel z jeho hlavy, či ne. (Gröpel, 2003 in Kohoutek, 2010).

Mezi projevy stavové orientace patří také prokrastinace nebo ruminace. Základem těchto problémů je nedostatečná aktivita „self“, které nedokáže rozpoznat, kterou myšlenku ignorovat, a kterou se naopak zabývat. Rizikem ruminace je fakt, že uvízneme u určité aktivity, která naplňuje nějakou naši dílčí potřebu. Například přemýšlení nad věcmi, které nejsme schopni vyřešit. Takové jednání však není v souladu se zdravým úsudkem, kterého by bylo schopné integrované „self“ (Kuhl 2005, in Kohoutek, 2010).

2. Akční orientace

Akční orientace se vyznačuje schopností takovéto myšlenky a pocity ignorovat a schopností pracovat s afektem tak, abychom mohli následovat vlastní záměry.

Kuhl a Kaschel (2002 in Kohoutek, 2010) popsali a rozdělili typy orientace na orientaci na stav a orientaci na akci jednak podle schopnosti změny afektivního stavu, zadruhé pak podle povahy situace, v níž se jedinec nachází.

a) Prospektivní akční orientace

Člověk je schopen při hrozících potížích nebo frustraci udržet pozitivní emoci.

b) Retrospektivní akční orientace

Retrospektivní akční orientace označuje schopnost ovládat afekt v situacích, které v člověku vyvolávají frustraci.

c) Prospektivní stavová orientace

Prospektivní stavová orientace se vyznačuje deficitem ve schopnosti obnovit pozitivní emoci, pokud je přítomna hrozba stresu.

d) Retrospektivní stavová orientace

Retrospektivní stavová orientace je založena na principu snížené schopnosti zvládat negativní emoce po zažití neúspěchu nebo frustrujícím zážitku.

ZÁVĚR

Při vypracovávání této rešerše se potvrdilo, že problematika motivace k moci provázela lidstvo už od jeho počátků. Při procházení získaných zdrojů se totiž pravidelně objevovala jména jako Ježíš Kristus nebo Abrahám Lincoln, což jsou významné postavy politických a náboženských dějin. Nejen v těchto oblastech se ale s mocí musíme vypořádávat. Setkáváme se s ní v každodenním životě. Ovlivňuje náš sociální a partnerský život, je v přímém vztahu s tím, jakými jsme rodiči, tím že pomocí ní vedeme svoje děti, když je trestáme a odměňujeme proto, aby byli správnými občany soudobé společnosti. Moc se nám připomíná také v pracovním životě, ve kterém buď někoho vedeme nebo jsme něčí podřízení. Ukázalo se však že sílu a moc neuplatňujeme pouze tehdy, působíme-li na ostatní. Moc a síly můžeme vyjadřovat i v případě, že jednáme autonomně a dokážeme regulovat a kontrolovat svoje chování, a právě tímto směrem jdou dnešní psychologické výzkumy.

SEZNAM LITERATURY A ZDROJŮ

- Adler, A. (1999). *Porozumění životu: úvod do individuální psychologie*. Praha: Aurora.
- Allan, S., & Gilbert, P. (2002). Anger and anger expression in relation to perceptions of social rank, entrapment and depressive symptoms. *Personality and Individual Differences*, 32(3), 551-565.
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European journal of social psychology*, Státní pedagogické nakladatelství 36(4), 511-536.
- Atkinson, R. L. (2010). *Psychologie*. Praha: Victoria Publishing.
- Bakan, D. (1966). The duality of human existence: An essay on psychology and religion. Oxford, England: Rand McNally.
- Balcar, K. (1983). *Úvod do studia psychologie osobnosti*. Praha: SPN - pedagogické nakladatelství
- Bedrnová, E.N., & Nový, I. (1998). I. et al. 1998. *Psychologie a sociologie řízení, 1*. Management Press.
- Berkowitz, L., & Harmon-Jones, E. (2004). Toward an Understanding of the Determinants of Anger. *Emotion*, 4(2), 107-130.
- Blairy, S., Herrera, P., & Hess, U. (1999). Mimicry and the judgment of emotional facial expressions. *Journal of Nonverbal behavior*, 23(1), 5-41.
- Blatný, M. (2001). *Sebepojetí v osobnostním kontextu*. Masarykova univerzita v Brně.
- Blatný, M., & Hřebíčková, M. (2010). *Psychologie osobnosti: hlavní témata, současné přístupy*. Praha: Grada Publishing.
- Blatný, M., Osecká, L., & Macek, P. (1993). Sebepojetí v současné kognitivní a sociální psychologii. *Československá psychologie*, 37(5), 444-454.
- Bokorová, V. (1988). Význam ego-struktur v psychické a sociální regulaci. *Československá psychologie*, 32(2), 131-141.
- Bowlby, J. (2010). *Vazba: teorie kvality raných vztahů mezi matkou a dítětem*. Praha: Portál.

- Carroll, L. (1987). A study of narcissism, affiliation, intimacy, and power motives among students in business administration. *Psychological Reports*, 61(2), 355-358.
- Cejthamr, V., & Dědina, J. (c2010). *Management a organizační chování*. Praha: Grada.
- Clore, G. L., & Byrne, D. (1974). A reinforcement-affect model of attraction. *Foundations of interpersonal attraction*, 143-170.
- Colin, V. L. (1996) *Human attachment*. New York, McGraw-Hill.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (Eds.). (2002). *Handbook of self-determination research*. University Rochester Press.
- DeVito, J. A. (2008). *Základy mezilidské komunikace*. Grada Publishing.
- Diener, C. I., & Dweck, C. S. (1980). An analysis of learned helplessness: II. The processing of success. *Journal of personality and social psychology*, 39(5), 940.
- Drapela, V. J. (2011). *Přehled teorií osobnosti*. Praha: Portál.
- Elliot, A. J., & McGregor, H. A. (2001). A 2× 2 achievement goal framework. *Journal of personality and social psychology*, 80(3), 501.
- Ellyson, S. L., & Dovidio, J. F. (1985). Power, dominance, and nonverbal behavior: Basic concepts and issues. In *Power, dominance, and nonverbal behavior* (pp. 1-27). Springer New York.
- Fei-Yin Ng, F., Kenney-Benson, G. A., & Pomerantz, E. M. (2004). Children's achievement moderates the effects of mothers' use of control and autonomy support. *Child Development*, 75(3), 764-780.
- French, J. R., Raven, B., & Cartwright, D. (1959). The bases of social power. *Classics of organization theory*, 7, 311-320.
- Fromm, E. (1993). *Strach ze svobody*. Praha: Naše vojsko.
- Gardner, F. E. (1989). Inconsistent parenting: Is there evidence for a link with children's conduct problems?. *Journal of abnormal child psychology*, 17(2), 223-233.
- Gröpel, P (2003). Úvod do PSI-Teórie. Trnava: Trnavská univerzita v Trnave. In Kohoutek, T. (2014). Zvládání zátěže jako téma psychologické teorie a výzkumu (Disertační práce). Brno: Fakulta sociálních studií, Masarykova univerzita.

- Harter, S. (1999). *Distinguished contributions in psychology. The construction of the self: A developmental perspective*. New York, NY, US: Guilford Press.
- Hartl, P., Hartlová, H. (2010). *Velký psychologický slovník*. Praha: Portál.
- Heckhausen, H., & Heckhausen, J. (2010). *Motivation and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hendrick, C., & Page, H. A. (1970). Self-esteem, attitude similarity, and attraction. *Journal of personality*, 38(4), 588-601.
- Hofer, J., Schröder, L., & Keller, H. (2012). Motivational basis of body contact: A multicultural study of mothers with their three-month-old infants. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43(5), 858-876.
- Homola, M. (1969). *Otázky motivace v psychologii*. Praha: SPN - pedagogické nakladatelství
- Horney, K. (2000). *Neuróza a lidský růst: zápas o seberealizaci*. Praha: Triton.
- Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: the perception–behavior link and social interaction. *Journal of personality and social psychology*, 76(6), 893.
- Kalivas, P. W., & Volkow, N. D. (2005). The neural basis of addiction: a pathology of motivation and choice. *American Journal of Psychiatry*, 162(8), 1403-1413.
- Kärtner, J., Keller, H., Lamm, B., Abels, M., Yovsi, R. D., & Nandita, C. (2007). Manifestations of autonomy and relatedness in mothers' accounts of their ethnotheories regarding child care across five cultural communities. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38(5), 613-628.
- Kassin, S. (2007). *Psychologie*. Brno: Computer Press
- Kenrick, D. T., Li, N. P., & Butner, J. (2003). Dynamical evolutionary psychology: Individual decision rules and emergent social norms. *Psychological review*, 110(1), 3.
- Kohoutek, T. (2014). *Zvládání zátěže jako téma psychologické teorie a výzkumu (Disertační práce)*. Brno: Fakulta sociálních studií, Masarykova univerzita.
- Kuhl, J. (2005). *A functional design approach to motivation and self-regulation: The dynamics of personality systems interactions*. In M. Boekaerts, P. R. Pintrich, & M. Zeidner (Eds.), *Handbook of Self-regulation* (s. 111–169). New York: Academic Press.

- Kuhl, J. & Kaschel, R. (2002). *Entfremdung als Krankheitsursache: Selbstregulation von Affekten und Integrative Kompetenz. Psychologische Rundschau*, 55, s. 61-71. In Kohoutek, T. (2014). Zvládání zátěže jako téma psychologické teorie a výzkumu (Disertační práce). Brno: Fakulta sociálních studií, Masarykova univerzita.
- Langmeier, J., Krejčířová D. (1998). *Vývojová psychologie*. Praha: Grada Publishing.
- Lanzetta, J. T., & Englis, B. G. (1989). Expectations of cooperation and competition and their effects on observers' vicarious emotional responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(4), 543-554.
- Madsen, K. B. (1972). *Teorie motivace: srovnávací studie moderních teorií motivace*. Praha: Academia nakladatelství Československé akademie věd.
- Madsen, K. B. (1979). *Moderní teorie motivace*. Praha: Academia.
- Mason, A., & Blankenship, V. (1987). Power and affiliation motivation, stress, and abuse in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 203.
- McClelland, D. C. (1951). *Personality*. New York: William Sloane Associates.
- McClelland, D. C. (1964). *The roots of consciousness*. Oxford, England: D. Van Nostrand.
- McClelland, D. C. (1972). *The Drinking man: alcohol and human behavior*. New York: Free Press.
- McClelland, D. C. (1975). *Power: The inner experience*. Irvington.
- McClelland, D. C. (1987). *Human motivation*. CUP Archive.
- McClelland, D. C., & Boyatzis, R. E. (1982). Leadership motive pattern and long-term success in management. *Journal of Applied psychology*, 67(6), 737.
- McClelland, D. C., & Burnham, D. H. (2003). Power is the great motivator. *Harvard business review*, 81(1), 117-126.
- McClelland, D. C., & Pilon, D. A. (1983). Sources of adult motives in patterns of parent behavior in early childhood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(3), 564.

- McClelland, D. C., Koestner, R., & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ?. *Psychological review*, 96(4), 690.
- Murray, H. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Nakonečný, M. (1993). *Základy psychologie osobnosti*. Praha: Management press.
- Nakonečný, M. (1996). *Motivace lidského chování*. Praha: Academia.
- Nakonečný, M. (2005). *Sociální psychologie organizace*. Praha: Grada,
- Nakonečný, M. (2014). *Motivace chování*. Stanislav Juhaňák-Triton
- Plháková, A. (2003). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia.
- Pomerantz, E. M., Ng, F. F. Y., & Wang, Q. (2006). Mothers' mastery-oriented involvement in children's homework: Implications for the well-being of children with negative perceptions of competence. *Journal of Educational Psychology*, 98(1), 99.
- Praško, J. A kol. (2003). *Stop traumatickým vzpomínkám*. Praha: Portál.
- Röhr, H.P. (2001). *Narcismus - vnitřní žalář: vznik poruchy, průběh a možnosti jejího překonání*. Praha: Portál.
- Rosenzweig, S. (1941). Need-persistent and ego-defensive reactions to frustration as demonstrated by an experiment on repression. *Psychological Review*, 48(4), 347.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2006). Self-regulation and the problem of human autonomy: does psychology need choice, self-determination, and will?. *Journal of personality*, 74(6), 1557-1586.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2007). Active human nature: Self-determination theory and the promotion and maintenance of sport, exercise, and health. *Intrinsic motivation and self-determination in exercise and sport*, 1-19
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2016). Self-determination theory.
- Schultheiss, O. C., Wirth, M. M., Torges, C. M., Pang, J. S., Villacorta, M. A., & Welsh, K. M. (2005). Effects of implicit power motivation on men's and women's implicit learning and testosterone changes after social victory or defeat. *Journal of personality and social psychology*, 88(1), 174.
- Skinner, B. F. (1971) *Beyond freedom and dignity*. New York: Bantam Books.

- Slavin, M. O. (1973). *The theme of feminine evil: the image of women in male fantasy and its effect on attitudes and behavior* (Doctoral dissertation, Harvard University).
- Stewart, A. J. (1973). Scoring system for stages of psychological development. *Harvard University, Department of Psychology and Social Relations, Unpublished paper*. In McClelland, D. C. (1987). *Human motivation*. CUP Archive
- Stewart, A. J., & Rubin, Z. (1976). The power motive in the dating couple. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(2), 305.
- Stolorow, R. D. (1970). *The theme of voluntary control, the obsessive-hysterical dimension, and the precipitation of psychological distress* (Doctoral dissertation, Harvard University).
- Stuchlíková, I. (2010). Motivace a osobnost. In Blatný, M., & Hřebíčková, M. (2010). *Psychologie osobnosti: hlavní témata, současné přístupy* (137 - 166). Praha: Grada Publishing.
- Terhune, K. W. (1968). Motives, situation, and interpersonal conflict within Prisoner's Dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8(3, Pt.2), 1-24.
- Terhune, K. W. (1968). Motives, situation, and interpersonal conflict within Prisoner's Dilemma. *Journal of personality and social psychology*, 8(3p2), 1.
- Tiedens, L. Z., & Fragale, A. R. (2003). Power moves: complementarity in dominant and submissive nonverbal behavior. *Journal of personality and social psychology*, 84(3), 558.
- Tiedens, L. Z., Ellsworth, P. C., & Mesquita, B. (2000). Sentimental stereotypes: Emotional expectations for high-and low-status group members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(5), 560-575
- Tiedens, L. Z., Ellsworth, P. C., & Mesquita, B. (2000). Sentimental stereotypes: Emotional expectations for high-and low-status group members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(5), 560-575.
- Vágnerová, M.(2005) *Vývojová psychologie I. Dětství a dospívání*. Praha: Karolinum
- Vinokur, A., & Selzer, M. L. (1975). Desirable versus undesirable life events: Their relationship to stress and mental distress. *Journal of personality and social psychology*, 32(2), 329.

Vymětal, J.(2003) *Úvod do psychoterapie. Praha: Grada.*

Whiting, B. B. (1965). Sex identity conflict and physical violence: A comparative study. *American Anthropologist*, 67(6), 123-140.

Winter, D. (1973). *The power motive*. New York: Free Press.

Winter, D. G. (1988). The power motive in women—and men. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(3), 510-519

Winter, D. G., Stewart, A. J., & McClelland, D. C. (1977). Husband's motives and wife's career level. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(3), 159.

Young, P.T. (1961). *Motivation and emotion: a survey of the determinants of human and animal activity*. Oxford, England: Wiley.

Zemp, M., Backes, S., & Brandstätter, V. (2017). The power motive and parenting style—Is incongruence related to inconsistency?. *Motivation Science*, 3(4), 383.