



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

Bakalářská práce

Motivace k moci jako psychologický konstrukt

Vypracoval: Jan Plachý
Vedoucí práce: prof. PaedDr. Iva Stuchlíková, CSc.
České Budějovice 2017

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 21. 7. 2017

.....

Jan Plachý

Abstrakt

Název práce: Motivace k moci jako psychologický konstrukt

Autor práce: Jan Plachý

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

Počet stran: 38

V dnešní době je moc jako taková hojně diskutovaným tématem. Výzkum její motivace ale od konce osmdesátých 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 rozčleněny 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: 38

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	Úvod.....	9
2	Motivace.....	10
2.1	Implicitní a explicitní motivy	10
2.2	Murryho teorie motivace	10
2.3	Motivace jako proces.....	11
3	Moc	13
3.1	Princip komplementarity a napodobování.....	14
3.2	Zdroje moci	15
3.2.1	Odměňovací moc „Reward power“	15
3.2.2	Donucovací moc „Coercive power“	15
3.2.3	Legitimní moc	16
3.2.4	Referenční moc	16
3.2.5	Odborná moc.....	16
3.3	Projevy a cíle mocenského chování	16
3.4	Projevy mocenského chování podle stádií psychosexuálního vývoje.....	18
3.4.1	Orální stádium.....	18
3.4.2	Anální stádium	19
3.4.3	Falické stádium	19
3.4.4	Genitální stádium	20
3.5	Všeobecné projevy motivu k moci.....	21
3.5.1	Agresivita	21
3.5.2	Negativní sebepojetí.....	21
3.5.3	Demonstrace hodnoty vlastnictvím.....	22
3.5.4	Tendence riskovat	22
3.5.5	Partnerské vztahy	23
4	Motiv k moci a teorie osobnosti.....	25

4.1	Individuální psychologie Alfréda Adlera	25
4.2	Teorie Karen Horneyové	26
4.3	Teorie Ericha Fromma.....	27
5	Motivace k moci a Narcismus.....	28
5.1	Projevy Narcismu	28
6	Moderní teorie motivace	29
6.1	Teorie sebedeterminace	29
6.1.1	Autonomie.....	29
6.1.2	Kompetence.....	30
6.1.3	Potřeba vztahů.....	30
6.1.4	Hlavní složky teorie determinace.....	30
6.1.5	Teorie základních potřeb.....	31
6.2	Kompetenční motivace.....	32
7	Závěr	35
8	SEZNAM LITERATURY A ZDROJŮ	36

1 Úvod

Tato bakalářská práce se zabývá motivací k moci jakožto psychologickým konstruktem. Nejprve bude všeobecně popsána motivace a její principy spolu s rozčleněním na implicitní a explicitní motivy. Vyzdvižena bude i Murryho teorie motivace, která se stala základem pro McClellandovu teorii potřeb. V kapitole o moci se budu věnovat nejdříve jejímu popisu, poté se podívám, jak se projevuje v mezilidských vztazích hlavně díky komplementaritě a napodobování. Projevy motivu k moci u člověka rozčlením podle jednotlivých psychosexuálních stádií. Motiv moci zpracuji a z pohledu psychologie osobnosti, nápomocné mi k tomu budou teorie Alfreda Adlera, Karen Horneyové a Ericha Fromma. Krátce popíšu teorii Sebedeterminace a kompetenční motivaci. Protože s motivací k moci souvisí i Narcistická porucha osobnosti, vysvětlím její základní projevy a principy. Hlavním cílem práce však bylo přeložit stěžejní články z teorií McClellenda a Wintera, protože jejich počestěné tvorby je v našich končinách nedostatek.

2 Motivace

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).

2.1 Implicitní a explicitní motivy

O implicitních motivech se jako první zmínil McClelland. Jedná se o motivy, které 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, kterou jsme si o sobě samotných vytvořili jako důsledek našich vlastních preferencí. (Stuchlíková In Blatný 2010).

2.2 Murryho teorie motivace

Hlavním tématem této práce je konstrukt motivace moci, jehož autorem je McClelland, ten však ve své práci vychází právě z Murryho teorie potřeb, kterou lehce popíšu v následující kapitole.

Murry se sepsáním této teorie zasloužil o prosazení pojmu *potřeba* v moderní psychologii. Definuje ji jako: „*Konstrukci, která symbolizuje sílu v oblasti mozku, sílu, která organizuje percepci, apercpci, 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 z nich 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, i tak jsou ale významným důkazem hypotetické mozkové aktivity. Jsou zakotveny v psychickém, či povahovém uzpůsobení a jejich vzorce tvoří základní rámec osobnosti člověka. (Nakonečný, 1996).

Dalším pojmem, který je pro tuto teorii typický, 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 prospěchu (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 se odehrává v mezimozku, konkrétně v oblasti Thalamu. Může se projevit objektivně, subjektivně nebo oběma popisovanými způsoby. Jedná se o proces, jenž u nás vyvolává emoční zážitky a je v podstatě jedno, jde-li 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 vlnutí 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 se nacházejí v oblasti mezimozku. Jejich výsledkem jsou pocity nelibosti a libosti. Každá potřeba vzniká z nerovnováhy a vyvolává tak tenzi. Vnímáme ji tedy jako věc nelibou. Naopak, uspokojování potřeby a tím i snižování tenze pocítujeme jako projevy libé. (Madsen, 1972).

2.3 Motivace jako proces

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

Základní myšlenkou je odlišení dvou rozdílných stavů mysli, jenž souvisí s rozdílnou integrací psychických procesů, jež se objevují v průběhu motivace od objevení přání až

k jednání, které je nutné pro jeho splnění. První je motivační mentální nastavení. V něm se orientujeme na zvažování potenciálního zisku a toho, co je pro nás za daných podmínek nejlepší. Druhé, takzvané motivační mentální nastavení, je spojeno s usilováním o cíl jako takový. (Stuchlíková In Blatný 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 volního nastavení 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 jejího seznamování setkali. Pokud přejdeme do volního nastavení, vzpomeneme si snáze na průběh provádění dané činnosti. Další vědecky ověřenou skutečností je ta, 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 In Blatný, 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 nastavením. 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 In Blatný, 2010).

3 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, z níž jedna z nich má menší společenský vliv a může tak být snáze ovlivněna osobou druhou. (Heckhausen, 2010).

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, i v těchto případech 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 a zdrojů by byli přinejmenším odsouzeni k vývojové stagnaci, což by snížilo šance na přežití rovnou celých skupin a konec konců i celých druhů. Sklony udržovat hierarchickou strukturu mocenských vztahů se tedy u vyvinuly proto, aby napomáhaly udržovat společenskou stabilitu. Z toho vyplývá, že egalitářské myšlenky

jsou příliš utopické na to, aniž by se v dnešní době daly aplikovat bez závažných následků.

3.1 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) přišli na to, že proces napodobování probíhá během komunikace automaticky bez našeho vědomí a tento jev nazvali efekt chameleona, což je více než příznačné. Pomáhá nám totiž rychle a intuitivně splynout s lidmi, se kterými je nám dobře, a tak se nemusíme při navazování hlubších vztahů s nimi příliš vědomě snažit.

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 and Englis, 1999).

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).

3.2 Zdroje moci

Aby jedna osoba mohla ovlivnit chování druhé, potřebuje zdroje, které by upevnily její postavení. French a Raven (1959) sepsali článek, ve kterém tyto zdroje dělí na pět druhů. Pro větší přesnost uvádím v uvozovkách originální název daného druhu.

3.2.1 Odměňovací moc „Reward power“

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 proto, aby se tak stalo. Například: Manažer zvýší skupině zaměstnanců mzdu za daný úkol, aby zvýšil produkci. Pokud si však osoba, která je ovlivněna, myslí, že bude znovu odměněna pouze v případě, kdy se její chování vrátí na původní úroveň, mívá 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 zadaný úkol adekvátní vůči odměně, kterou jsme ochotní a schopni poskytnout. Pokud tomu tak není, síla našeho vlivu prokazatelně klesá (French & Raven 1959).

3.2.2 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. Její rozsah je ovlivněn tím, za jak závažný ho považuje osoba, na níž působíme 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).

3.2.3 Legitimní moc

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

3.2.4 Referenční moc

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 ji stabilizovat. 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.

3.2.5 Odborná moc

Je založena na znalostech a zkušenostech v určité oblasti díky kterým daná osoba vyniká nad ostatními. Díky tomu je může snáze ovlivnit, protože její argumenty mají v jistých společenských kruzích vyšší váhu (French & Raven, 1959; Cejthamr, 2010).

3.3 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 těchto 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). Proč tomu tak je se zatím můžeme pouze domnívat, ale pravděpodobně to souvisí s uvolňováním katecholaminů, které v situacích spojených se sexem a agresí navozují libé pocity. Pokud tuto příjemnou zkušenost získá člověk v příliš nízkém věku, má tendenci toto chování neustále opakovat a rozvine se u něj motiv 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 obdobným způsobem, a to i kvůli jejich společenské roli a očekáváním, která se ně kladou. Od holčiček je totiž už od malička vyžadováno výrazně nižší projevení asertivního chování, než je tomu u chlapců. Právě proto 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 holčiček 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 následujících syndromů. Prvním z nich je Don-Juan syndrom. Chlapci, v jejichž výchově hrála dominantní roli matka a otec buď nebyl vůbec přítomen, nebo byl upozaděn, se nadměrně identifikují s matkou, což má za následek nadměrný 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 sebou nese projevy jako je promiskuita, impulzivně-agresivní chování a přílišná prezentace vlastní moci. Při nadměrném působení otce se pak rozvíjí leadership syndrom. Ten se projevuje silnou identifikací chlapců s otcem, autoritářským vedením a striktním dosahováním stanovených cílů. Přítomno je také extrémní lpění na disciplíně a řádu. (McClelland, 1975)

Podle uvedených informací by se mohlo zdát, že mocenská motivace je doprovázena většinou negativními projevy. Nemusí tomu ale tak být. McClelland (1972), dělí lidi motivované mocí do dvou skupin. Do první patří jedinci, u nichž je potřeba moci doplněná také s tendencí navazovat přátelské a vřelé vztahy, tedy afiliací. Díky tomu jsou jejich mocenské pohnutky socializované a pomáhají tak rozvoji celých společenských uskupení. Do druhé skupiny jsou řazeni jedinci, jenž se obklopují

symboly moci a společenské prestiže, a kteří tento vliv užívají výhradně pro svůj osobní prospěch.

Socializovaná forma motivu k moci se vyvinula u jedinců, jenž museli během svého vývoje kooperovat se sourozenci, a tak rozvíjet i afilační aspekt své osobnosti. (McClelland, 1987). Lidé s touto formou motivu k moci jsou již během studia na základních školách vidění, 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 tomto 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, ze svého vlastního nahrazení. Také poměrně brzo a dříve 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 1973 In Heckhausen, 2010).

3.4 Projevy mocenského chování podle stádií psychosexuálního vývoje

Projevům moci a jejich změnám lépe porozumíme až tehdy, podíváme-li se na ně z hlediska psychosociálních stádií. Lidé s motivem k moci jsou orientováni na různé stupně psychosociálního vývoje. To zapříčiňuje rozdílný způsob ve vnímání sexuality, 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, 1987).

Přestože, Winter ve svém článku o rozdílech mocenského motivu mezi muži a ženami píše, že v projevech těchto incentív 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, 1988)

3.4.1 Orální stádium

Každý člověk začíná svůj život závislostí na matce, což vede alespoň zpočátku k těsné identifikaci se s ní. Lidé, kteří uvízli na tomto stupni vývoje se vyznačují tím, že očekávají přísun moci z okolí. Žijí ve vlastní fantazii, kde si připadají všemohoucí,

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, 1987)

Na rozdíl od mužů se ženy v orálním stádiu daleko více ztotožňují s otcovskou figurou a muži ve svém okolí nežli s matkou. Jsou zaměřené především na fyzický vzhled světa okolo sebe a svůj zevnějšek (McClelland, 1987).

3.4.2 Anální stádium

Po prvním stupni psychosexuálního vývoje, pro které je charakteristická závislost na matce a okolí, jenž je doprovázena pocitem zmaru a beznaděje, které tento stav způsobuje, nastává stádium anální, pro něž je typický rozvoj vlastní samostatnosti a tím pádem i nezávislosti. Muži zakořenění v tomto stupni odpovídají prototypu „správného chlapa.“ Vynikají v sebekontrolě, 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, 1987; McClelland 1975).

Ženy 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 neudržují příliš úzký vztah. Preferují stálého partnera, ale pokud se jim zachce nemají problém si s někým jen tak povyrazit. (McClelland, 1987)

Všeobecně si lidé zakořenění v tomto stádiu hledají práci jako pomáhající pracovníci. Lze je tedy nalézt v roli lékařů, učitelů, či psychologů (McClelland, 1975)

3.4.3 Falické stádium

Muži, kteří se nacházejí v tomto přímém jednání v charakteristickém stádiu, 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. 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 totiž doslova obtěžuje (McClelland, 1987).

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 nevádí udělat taková rozhodnutí, jež by mohla negativně zapůsobit na lidi okolo nich (McClelland, 1987; McClelland & Burnham, 1976).

Skupinu zodpovědnějších tvoří manažeři, kteří byli jako děti vychováváni 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 dělají. To 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 svoje 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. Příčinou jsou jejich vrozené mateřské instinkty (McClelland, 1987).

3.4.4 Genitální stádium

Muž v tomto stádiu je daleko umírněnější, má jiné priority. Chce vést, ale ne proto, aby se zviditelnil nebo postoupil ve 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, 1987).

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, jenž 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).

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, 1987; 1975)

3.5 Všeobecné projevy motivu k moci

3.5.1 Agresivita

Vztek a s ním spojené agresivní chování je důsledek působení určitého stimulu, který v nás vyvolává nepříjemné pocity (Berkowitz & Harmon-Jones, 2004). Protože je vyjadřování vzteku v dnešní době významně omezováno společenskými pravidly, má tendenci se přesouvat do sociálně uznávaných aktivit, jakými jsou například kontaktní sporty (McClelland, 1987). Winter (1973 In McClelland, 1987), prokázal, že lidé, jenž mají významně vysoký skór 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 agrese či ne, závisí, v jakém se vůči ní nacházíme postavení. Pokud máme pocit společenské převahy a zároveň lepší společenský status, agrese otevřeně projevujeme. (Allan & Gilbert, 2002).

3.5.2 Negativní sebepojetí

Otevřené projevování agrese a asertivity podporuje pocity deprese a negativní pojetí stejným způsobem, jako je tomu při ponižování či zastrasování (Allan & Gilbert, 2002). Lidé toužící po moci se tedy vnímají veskrze negativně, jsou nespokojeni 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 moc kamarádů (McClelland 1975, 1983).

3.5.3 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. 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 dávali pozor na to, jak se oblékají a jak drahé mají k tomuto oblečení doplňky, či v jakých autech jezdí. McClelland (1983) dodává, že důležitý je také počet kreditních karet, které danému člověku umožňují využívání dalších služeb jako jsou například hotely, kavárny, restaurace a podobně.

3.5.4 Tendence riskovat

Anderson a Galinsky (2006) předpokládají, že lidé, kteří jsou motivováni mocí a příliš neovládají své expanzivní pohnutky, příliš se prosazují a 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 přejímání rizika prokázali, že jedinci, kteří mají vyšší motiv k moci, vnímají budoucnost daleko optimističtěji než lidé, jenž 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 schopné nechráněného sexu s neznámým člověkem. 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 mocensky orientovanými jedinci ale nebyl nalezen signifikantní rozdíl (Anderson & Glinsky, 2006).

3.5.5 Partnerské vztahy

Jak už jsem popisoval 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 která se za každou cenu nad nimi snaží triumfovat (Slavin, 1972). 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, 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) Se zabývali studií, během které vybrali 63 vysokoškolských studentů, kteří spolu chodili minimálně podobu jednoho roku. Oba partneři byli pozváni odděleně. V první části testování obdrželi TAT test. Projektivní obrazce viděli podobu 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: „Na kolik si myslíte, že je Váš partner/ka, spokojena ve vztahu s Vámi?“ Ve druhém byli dotazováni, ve kterých oblastech by mohl v jejich vztahu vzniknout konflikt. Odpovědět měli na tříbodové škále. Zde 0 znamenala žádný konflikt a naopak, 2 znamenala jistý konflikt. Ukázalo se, že vysoký motiv k moci u manžela vedle k přímé nespokojenosti jeho partnerky. Pokud to však bylo naopak a mocenskou motivací oplývala žena, její partner nepociťoval 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 znudění, měli zájem o jiné ženy, či je štvalo, že nemají s přítelkyní tolik společných aktivit. Případné rozdíly v intelektu nepovažovali důležité. Hlavní potíž je však v tom, že mocnější muži dávají před společným soužitím přednost samostatnému životu bez partnerek, což má za následek významné poškození daného vztahu, či rovnou rozchod. Případné rozdíly v intelektu nepovažovali za důležité. Ženy viděly problémy v odlišných sexuálních postojích, partnerově touze po nezávislosti, nebo naopak touze po dítěti. Často také odpovídaly, že se s partnerem nudí. Ze závěrů prezentované studie se tedy dá usuzovat na 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).

Motiv moci je, jak jsem již popisoval, 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.

4 Motiv k moci a teorie osobnosti

4.1 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. 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 prací a tímto snažením se tak bude snažit překonat překonávat 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 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 potížemi. Podobně jako lidé s tělesným postižením má i člověk, jenž byl jako dítě rozmazlován potíže zvládat problémy každodenního života a nejrady by je neustále odkládal a neřešil. I když tyto problémy mnozí lidé na odpovědných místech, jako jsou například úředníci ve školství či vládě vidí jako přitěžující. Adler znovu zmiňuje, že hlavním posláním školy a učitele je pochopit problémy těchto dětí a pomoci jim s jejich sociálním přizpůsobením už v raném věku (Adler, 1999).

Protikladem k dětem rozmazleným jsou děti nechtění 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 nárok na rozvoj takzvaného „*Sociálního citu*“ Ten by se dal popsat jako umění jedince spolupracovat s druhými. Ke správnému rozvoji tohoto aspektu osobnosti pomáhá v předškolním věku jeho pečující osoba, tedy matka. Později se sociální cit rozvíjí díky interakcím s vrstevníky. (Drapela, 2011).

V rámci individuální psychologie se Adler zabýval také sourozeneckými konstelacemi v rámci, kterých popsal, jak ovlivňuje pořadí, ve kterém se do rodiny narodí, jeho vlastní osobnost. (Drapela, 2011)

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. (Drapela, 2011)

Prostřední dítě má situaci nejideálnější, protože se od malička naučilo dělit se se starším sourozencem a díky tomu dokáže lépe kooperovat se všemi svými vrstevníky. (Drapela, 2011)

Nejmladší děti jsou náchylné k rozmazlování a díky tomu jsou náchylné k již popisované poruše sociální přizpůsobivosti.

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.

4.2 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 jí 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 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. Takové okolí pak na dítě vytváří tlak, který Horneyová (2000) nazvala základní úzkostí, kterou 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 pocitům 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, vymezit si ve svém životě hranice a podobně (Horneyová, 2000; Drapela, 2011).

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

4.3 Teorie Ericha Fromma

Tuto jsem se do této práce rozhodl zařadit, protože Fromm se ve své době zabýval také sociologií a byl významně citlivý na sociální patologické jevy. Zdůrazňoval význam jednoty a integrity člověka. (Drapela, 2011).

Z Frommova pohledu se lze na osobnost dívat jako na jakýsi souhrn vlastností, které zdědíme a vlastností, které získáme v průběhu života. S tím že temperament vidí jako instancí 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, který se vyznačuje tím, že druhým něco poskytneme prostřednictvím naší vlastní lásky anebo práce. Charakter neproduktivní je označením pro člověka, který není sám schopen druhému nic zprostředkovat, není schopen vlastní produkce, a tak je 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)

5 Motivace k moci a Narcismus

5.1 Projevy Narcismu

U motivu k 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 a navštěvuje vybrané podniky. Přehnaně pečuje o svůj vzhled. Ve většině případů přehnaně lpí na své kariéře, která mu přináší Narcistické potvrzení. Častým symptomem je také nízká frustrační tolerance a odolnost vůči kritice vlastní osoby a přemrštěná reakce na prohru, která souvisí mimo jiné i s vyšší citlivostí na testosteron a také jeho 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 souvisí to, jak na sebe pohlížíme v dospělosti a jak dokážeme přistupovat k mezilidským vztahům. (Colin, 1997)

V kapitole věnující se teorii osobnosti Karen Horneyové jsem již zmínil že pro zdravý vývoj dítěte se je podstatné, aby bylo vnímáno ve své celistvosti přesně takové, jaké opravdu je. Aby toho ale jeho rodiče byli schopní, musejí mít nejdříve doopravdy rádi sami sebe. (Röhr, 2001). Jen tak jsou pro dítě schopni vytvořit prostředí, ve kterém se bude moci zdravě rozvinout jeho osobnost (Röhr, 2001) Problém se však 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)

6 Moderní teorie motivace

6.1 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).

6.1.1 Autonomie

Podle Stuchlíkové In Blatný (2010), je autonomie způsob jednání, pro který jsme se sami rozhodli a je výsledkem našich vlastních přesvědčení. Teorie sebedeterminace zkoumá to, jak se autonomie vyvíjí, jak může být potlačena, či v jakých podmínkách se jí naopak daří. Z etymologického hlediska lze mluvit o samovládě, což je opak takzvané heteronomie, což je případ, kdy příkazy přichází zvenčí. (Deci & Ryan, 2006).

6.1.2 Kompetence

Je definována jako pocit z efektivity vlastního jednání s okolím a možnost při těchto interakcích předvést své schopnosti, s tím že se nejedná o získanou vlastnost či dovednost. (Stuchlíková In Blatný, 2010).

6.1.3 Potřeba vztahů

Jedná se o potřebu spojení a těsného kontaktu s druhými lidmi. (Stuchlíková In Blatný, 2010).

6.1.4 Hlavní složky teorie determinace

Se vyvíjela v průběhu času z aspektů různých menších teorií, které se vztahují k jejím jednotlivým jevům. (Stuchlíková in Blatný, 2010).

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 záliby 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 prokázali, že lidé si více dané aktivity užívají, když k nim nejsou puzeni pomocí vnějších příčin. (Deci & Ryan, 2002 nebo Stuchlíková In Blatný, 2010). V tomto vidím paralelu s výzkumy, které byly prováděny na poli potřeby autonomie. Například studie, kterou prováděli (Ng, Kenney-Benson, & Pomerantz, (2006) během které zjistili, že děti mají tendenci v blízkosti matek potlačovat svoji autonomii a snižovat tak svůj výkon v matematických úkonech. Stuchlíková In Blatný, (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

Podle Deciho a Ryana, (2002) se 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 popsaných stádií (Stuchlíková In Blatný, 2010).

3. Teorie kauzální orientace

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 a zájmy a postoje, které prokazatelně ovlivňují naše chování, a poodhaluje tak naši vnitřní motivaci, či motivaci integrovanou 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 In Blatný, 2010).

6.1.5 Teorie základních potřeb

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, ty vnější, ten 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 in Blatný,

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 In Blatný, 2010)

6.2 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 In Blatný, 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 in Blatný, 2010).

I přesto, že od Jamese a Heckhausena 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 moc pozornosti a navázalo se na ni až koncem 20. století například knihou Self-determination Theory od 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 In Blatný, 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 neztrácejí 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 druhými cíli 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 In Blatný, 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 In Blatný) 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 neúspěch (performance-avoidance). Dá se tedy říct, že teorie výkonových cílů je důležitou součástí teorie kompetence, avšak zahrnuje v sobě ještě spoustu dalších studií.

7 Závěr

Cílem mé práce bylo přeložit články zabývající se zejména motivem k moci tak, jak jej pojmají ve své teorii McClelland a Winter. Zajímaly mě totiž hlavně příčiny rozvoje tohoto motivu. Předpokládal jsem, že budou podobné, jako u sekundárního narcisismu a nepletl jsem se. Dominantní matka či otec dokážou člověka ovlivnit na celý život a ať chtějí nebo ne, předávají svým dětem kromě věcí dobrých i věci špatné, se kterými se pak musí tito lidé během své musí dospělosti vypořádat. Právě mocenský motiv, který na člověka, jenž je jím poháněn vyvíjí neustálý tlak. Je to ten druh tlaku, který Vás nutí vyčnívat z davu, být nejlepší z nejlepších, vypadat neustále dobře a hlavně, Vám připomíná, že nikdy nesmíte prohrát, protože daň za prohru je opravdu veliká. Je jí hluboká deprese, kterou nelze utišit jinak úspěchem nebo nějakou návykovou látkou.

Abych se vyjádřil přesně. Motiv moci má punc temnoty, který jej doprovází od nepaměti. Je to právě proto, že člověk, který excesivně touží po moci, má uvnitř své duše prázdné místo, které touží zaplnit. Když jsem hledal materiály potřebné pro vypracování této práce nebyl jsem příliš úspěšný, připadalo mi, jako kdyby se i psychologové tomuto tématu obloukem vyhýbali. Možná je to právě proto, že každý pomáhající pracovník má v sobě ono popsané místo. Je třeba podotknout, že temnoty se není třeba bát. Je nutné ji prozkoumat, a například psychoterapeuti, by to měli dělat určitě, protože bez toho, abychom znali svůj vlastní stín nemůžeme správně a bez disonancí poznávat temné stránky těch ostatních. Mocenský motiv nám může být dobrým pomocníkem. Ovšem jen a pouze v případě, pokud jej pochopíme, a právě proto vznikla tato práce. Aby pomohla mým kolegům pochopit, co se skrývá za tím, když jdou někomu po-moci.

8 SEZNAM LITERATURY A ZDROJŮ

- 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*, 36(4), 511-536.
- Berkowitz & Harmon-Jones, 2004).
- Blatný, M., & Hřebíčková, M. (2010). *Psychologie osobnosti: hlavní témata, současné přístupy*. Praha: Grada Publishing.
- 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* (2., aktualiz. a rozš. vyd.). 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-6. vydání*. Grada Publishing as.
- Drapela, V. J. (2011). *Přehled teorií osobnosti* (Vydání šesté). Praha: Portál.
- 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.
- Fromm, E. (1993). *Strach ze svobody*. Praha: Naše vojsko.

- Heckhausen, H., & Heckhausen, J. (2010). *Motivation and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kenrick, D. A., Li, S. C., & Butner, J. H. (2003). Self-esteem and the evolution of a species: Toward a theory of narcissism. *Psychological Review*, 110(1), 149-181.
- Hendrick, C., & Page, H. A. (1970). Self-esteem, attitude similarity, and attraction. *Journal of personality*, 38(4), 588-601.
- 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.
- (Lanzetta and Englis, 1999)
- 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. (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.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*.
- Nakonečný, M. (1996). *Motivace lidského chování*. Praha: Academia.
- Plháková, A. (2007). *Učebnice obecné psychologie* (Vyd. 1., dotisk). Praha: Academia.
- Röhr, H. -P. (2001). *Narcismus - vnitřní žalář: vznik poruchy, průběh a možnosti jejího překonání*. Praha: Portál.

- 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.
- 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.
- 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, 1973 In McClelland, 1987).
- Stewart, A. J., & Rubin, Z. (1976). The power motive in the dating couple. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(2), 305.
- 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.
- 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.
- Whiting, B. B. (1965). Sex identity conflict and physical violence: A comparative study. *American Anthropologist*, 67(6), 123-140.
- Winter, D. G. (1973). The power motive.
- 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.
- Winter, David G. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 54(3), Mar 1988, 510-519.