

Univerzita Palackého v Olomouci

Filozofická fakulta

Katedra psychologie

**EMOČNÍ INTELIGENCE**

**A MACHIAVELISMUS**

**EMOTIONAL INTELLIGENCE AND**

**MACHIAVELLIANISM**

**Magisterská diplomová práce**

Autor: Bc. Pavel Podžorský

Vedoucí práce: PhDr. Olga Pechová, Ph.D.

Olomouc

**2016**

## **Poděkování**

Rád bych poděkoval PhDr. Olze Pechové, Ph.D. za cenné rady a vedení mé diplomové práce. Dále bych rád poděkoval doc. PhDr. Františku Baumgartnerovi, CSc. a PhDr. Danielu Dostálovi, Ph.D. za odborné rady v oblasti statistické analýzy dat.

## **Prohlášení**

Místopřísežně prohlašuji, že jsem magisterskou diplomovou práci na téma: „Emoční inteligence a machiavelismus“ vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucí diplomové práce a uvedl jsem všechny použité podklady a literaturu.

V ..... dne ..... Podpis .....

## Obsah

|  |    |
|--|----|
| Úvod.....  | 5  |
| 1 Emoční inteligence .....                         | 6  |
| 1.1 Stručná historie pojmu .....                   | 6  |
| 1.2 Je emoční inteligence vůbec inteligencí? ..... | 7  |
| 1.3 Emoce versus racionalita.....                  | 9  |
| 1.4 Konceptualizace emoční inteligence.....        | 10 |
| 1.4.1 Modely schopností.....                       | 11 |
| 1.4.2 Rysové (smíšené) modely .....                | 14 |
| 1.5 Měření EI .....                                | 19 |
| 1.5.1 Testy schopností .....                       | 20 |
| 1.5.2 Sebepopisné metody .....                     | 23 |
| 1.6 Využití emoční inteligence .....               | 24 |
| 1.6.1 Emoční inteligence a zdraví.....             | 24 |
| 1.6.2 Emoční inteligence a alexithymie.....        | 25 |
| 1.6.3 Temná stránka EI .....                       | 26 |
| 2 Machiavelismus .....                             | 31 |
| 2.1 Koncepce machiavelismu.....                    | 31 |
| 2.2 Machiaveliánská osobnost .....                 | 32 |
| 2.3 Projevy machiavelismu .....                    | 33 |
| 2.3.1 Techniky manipulace .....                    | 33 |
| 2.3.2 Klam a lež .....                             | 36 |
| 2.3.3 Podvádění.....                               | 37 |
| 2.3.4 Cynický pohled na svět.....                  | 38 |
| 2.4 Machiavelismus a psychopatologie.....          | 38 |
| 2.4.1 Syndrom emočního chladu .....                | 39 |
| 2.4.2 Temná triáda .....                           | 40 |

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 2.5   | Evoluční přístup k machiavelismu .....                        | 41 |
| 2.5.1 | Machiavelismus jako evoluční strategie .....                  | 42 |
| 2.5.2 | Machiavelismus a teorie her .....                             | 43 |
| 2.5.3 | Machiaveliánská inteligence (hypotéza sociálního mozku) ..... | 44 |
| 2.5.4 | Machiavelismus a teorie mysli .....                           | 46 |
| 2.6   | Je potřeba revize machiavelismu?.....                         | 47 |
| 3     | Výzkumná část.....  | 49 |
| 3.1   | Výzkumné cíle a hypotézy .....                                | 49 |
| 3.2   | Popis výzkumného souboru .....                                | 50 |
| 3.3   | Popis výzkumných metod .....                                  | 51 |
| 3.3.1 | Škála machiavelismu MACH-IV .....                             | 51 |
| 3.3.2 | Schutte škála emoční inteligence (SEIS) .....                 | 52 |
| 3.4   | Prezentace výsledků .....                                     | 52 |
| 3.4.1 | Faktoriální analýza rozptylu .....                            | 53 |
| 3.4.2 | Korelační analýza .....                                       | 58 |
| 3.5   | Zhodnocení platnosti hypotéz .....                            | 58 |
| 3.6   | Diskuze.....  | 59 |
| 3.7   | Závěry .....  | 64 |
|       | Souhrn.....   | 65 |
|       | Literatura.....   | 69 |
|       | Seznam příloh .....   | 80 |
|       | Příloha č. 1: Formulář zadání magisterské DP .....            | 81 |
|       | Příloha č. 2: Abstrakt v češtině a angličtině.....            | 83 |

## ÚVOD

Prezentovaná práce se zabývá emoční inteligencí a machiavelismem. Zatímco emoční inteligence je spojena s pozitivními osobnostními charakteristikami, je machiavelismus považován spíše za averzivní osobnostní rys, pro který je charakteristický emoční distancovanost v rámci sociálních vztahů a zneužívání druhých pro dosažení vlastních cílů. Na první pohled se může zdát, že se jedná o vzájemně protichůdné konstrukty. A skutečně sposta výzkumných studií potvrdila inverzní vztah mezi machiavelismem a emoční inteligencí. Ovšem objevují se i výzkumy, které se zaměřují i na temnější a manipulativní stránku emoční inteligence. Ukazuje se, že za určitých podmínek může vyšší míra emoční inteligence facilitovat emoční manipulaci, čímž by tento konstrukt mohl přesahovat na pole machiavelismu.

Emoční inteligence se těšila, a stále těší, značnému zájmu jak mezi odbornou, tak i laickou veřejností. Vychází spousta populárně naučných knih, které radí, jak zvyšovat úroveň své emoční inteligence, a jak jejím prostřednictvím uspět v soukromém i osobním životě. Machiavelismu se však takovéto pozornosti nedostává, přestože se jedná o téma velice významné, které přesahuje hranice behaviorálních věd. Obzvláště v současné době a společnosti, kdy je kladen důraz na dosažení úspěchu a materiálního blahobytu, se machiavelismus stává stále aktuálnějším tématem. Jedním z cílů této práce je tak zvýšit povědomí o tomto konstrukt a podnítit o něj zájem.

Práci lze rozdělit na dvě části, a to na část teoretickou a část výzkumnou. V teoretické části jsou představeny oba konstrukty z hlediska jejich vzniku a konceptualizace. V podkapitole "Temná stránka EI" je pak nastíněna možnost vzájemného propojení obou konstruktů. Obsahem výzkumné části je výzkumné šetření, které je realizováno na vysokoškolských studentech. Snahou tohoto šetření je postihnout vztah mezi emoční inteligencí a machiavelismem, a jak je tento vztah ovlivňován pohlavím respondentů a oborem jejich studia.

# 1 EMOČNÍ INTELIGENCE

Emoční inteligence představuje relativně nový a poměrně rozšířený konstrukt. Těší se značnému zájmu, a to jak mezi laickou, tak i odbornou veřejností.

## 1.1 Stručná historie pojmu

Emoční inteligence jako samostatný pojem má poměrně nedávnou historii. Její předchůdce však můžeme nalézt již v roce 1920, kdy E. L. Thorndike rozlišil tři typy inteligence: abstraktní, mechanickou a sociální. Sociální inteligenci definoval jako: "schopnost chápat a zvládat muže a ženy, chlapce a dívky a jednat moudře v mezilidských vztazích" (in Weissová & Süß, 2007, s. 220). Přestože nemluví explicitně o emoční inteligenci je jeho pojetí sociální inteligence velice blízké současnému chápání emoční inteligence.

H. Gardner (1999) rozlišil několik na sobě nezávislých druhů inteligence, a to inteligenci jazykovou, hudební, logicko-matematickou, prostorovou, tělesně-pohybovou a personální formy inteligence. Personální inteligenci můžeme rozdělit na inteligenci intrapersonální a interpersonální. Zatímco intrapersonální forma inteligence se zaměřuje na sebe sama, na zkoumání a znalost vlastních pocitů, je interpersonální forma zaměřena ven a zaměřuje se na druhé lidi, jejich city, motivace a chování.

Salovey a Mayer (1990) ve svém článku poukázali na roztržitost a nejednotnost výzkumů, jak lidé zpracovávají a vyjadřují emoce a využívají je k řešení problémů. Tuto roztržitost dávali za vinu absenci teoretického rámce, který by měl výzkumy v této oblasti sjednotit. Navrhli tak první formální konceptualizaci (model) a definici emoční inteligence, která měla sloužit jako vůdčí rámeček pro další výzkumy. Publikování tohoto modelu představuje zásadní milník ve zkoumání emoční inteligence.

V roce 1995 vychází Golemanova kniha (Goleman, 1996), která emoční inteligenci značně zpopularizovala a podnítila o pojem zájem jak mezi laickou, tak i odbornou veřejností. Golema tvrdí, že emoční inteligence je pro pracovní i životní úspěch mnohem důležitější, než klasická inteligence (IQ). Nicméně však testy měřící emoční inteligenci nenahradily testy měřící IQ jako standard pro měření inteligence.

Mayer (2006) rozděluje historii zkoumání emoční inteligence přehledně na pět etap, počínaje rokem 1900:

1. V rámci první etapy (1900–1969) byly emoce a inteligence zkoumány jako samostatné a oddělené oblasti.
2. Druhá etapa (1970–1989) je charakteristická tím, že se objevili první předchůdci konceptu emoční inteligence. Výzkum se zaměřuje na to, jak se emoce a myšlení vzájemně ovlivňují.
3. Třetí etapa (1990–1993) je obdobím emergence emoční inteligence. Salovey a Mayer publikovali první formální model a definici emoční inteligence.
4. Čtvrtá etapa (1994–1997) se nese v duchu popularizace konstruktů. Nejvýznamnějším popularizátorem je Daniel Goleman.
5. V páté etapě (1998–současnost) dochází k teoretickým a výzkumným zdokonalením, objevují se nové modely a nástroje měření. Oblast EI se těší serióznímu výzkumnému zájmu.

## **1.2 Je emoční inteligence vůbec inteligencí?**

Emoce a inteligence, resp. myšlení byly dlouhou dobu považovány za protikladné, a dokonce i vzájemně se vylučující pojmy. Proto označení inteligence v sousloví "emoční inteligence" může vyvolávat otázky o správnosti jeho užití. Lze tedy považovat emoční inteligenci za formu inteligence?

Petrides (2009) uvádí, že tendence označovat téměř jakýkoliv typ chování za inteligenci je poměrně známá a dobře zdokumentovaná. Emoční „inteligenci“ považuje za jeden z nejpůvodnějších typů falešné inteligence, které kdy pronikly na pole vědecké psychologie. Charakteristikou tzv. „falešných inteligencí“ je, že nepodléhají standardním způsobům měření IQ. Přestože se zastánci těchto nových inteligencí snaží přesvědčit veřejnost, že objevili nový druh inteligence, jež byl dosud přehlížen, nikdo z nich nebyl schopen vytvořit nástroj, který by ji byl schopen zachytit prostřednictvím objektivních kritérií, a který by celistvě pokryl jednotlivé domény tohoto konstruktů.

Důvodem tohoto počínání, podle Wilhelma (2007), může být skutečnost, že inteligence představuje jeden z nejlepších predikátorů, který psychologové vynalezli a testy

inteligence jsou hojně využívány v řadě oblastí. Nazývat nový konstrukt inteligencí by mu tak umožnilo získat něco ze slávy a věrohodnosti konstruktů již zavedeného.

Nicméně Mayer, Caruso a Salovey (2000) prokázali, že emoční inteligence splňuje standardní kritéria pro to, aby mohla být označena za inteligenci: (A) jedná se o soubor schopností, který je možno operacionalizovat; (B) tento soubor schopností je vzájemně úzce propojený (interkoreluje), a je podobný (avšak zároveň i odlišný) již uznávaným typům inteligence; (C) vyvíjí se s věkem a získanými zkušenostmi. Podle autorů je pak nejlepší tento konstrukt měřit výkonovými testy, které mají správné a nesprávné odpovědi, jako je např. MSCEIT.

Zmatek v konceptualizaci emoční inteligence je podle Péreze, Petridesa a Furnhama (2007) zapříčiněn způsobem měření tohoto konstruktů. V důsledku snahy rychle vytvořit nástroje k měření rodičů se konstruktů přehlédli badatelé rozdíl mezi typickým a maximálním výkonem. Jedna část badatelů se tak pustila do vývoje sebepopisných metod, druhá se zaměřila na testy maximálního výkonu, přičemž všichni předpokládali, že operacionalizují stejný konstrukt. V této souvislosti považují autoři za důležité rozlišovat mezi rysovou EI (nebo také vnímanou osobní emoční účinností) a EI jako schopností (příp. kognitivně-emoční schopností). Přičemž je podstatné uvědomit si, že se jedná o dva odlišné konstrukty. Tato odlišnost se pak projevuje ve způsobech jejich měření. Zatímco rysová EI se měří sebepopisnými dotazníky, EI jako schopnost se zachycuje testy maximálního výkonu. Rysová EI má podle všeho blíže k osobnosti, než ke kognitivní schopnosti (Austin & Saklofske, 2007).

Někteří autoři dokonce celý pojem odmítají. Locke (2005) zpochybňuje koncept emoční inteligence jako takový. Podle jeho názoru tento koncept nelze uznat, protože se nejedná o inteligenci, a také je definován příliš široce, vágně a všezahrnujícím způsobem, čímž ztrácí jakýkoliv srozumitelný význam. Za tendencí označovat nové konstrukty inteligencí spatřuje agendu spíše politickou, než výzkumnou. Domnívá se, že se tak děje z toho důvodu, aby každý mohl být určitým způsobem inteligentní.



### 1.3 Emoce versus racionalita

Dlouhou dobu byly považovány emoce a inteligence, respektive rozum, za protikladné pojmy. Emoční inteligence jako samostatný konstrukt má však poměrně nedávnou historii. Otázka vztahu inteligence a emocí byla poměrně dlouhou a kontroverzní historií, a to jak ve společnosti, tak ve vědeckých kruzích. Dlouhou dobu byly emoce a inteligence, respektive rozum vnímány jako protikladné pojmy. Jak uvádějí Salovey a Mayer (1990), podle jedné západní myšlenkové tradice jsou emoce považovány za jevy, které dezorganizují a narušují mentální aktivity, tedy myšlení, a jako takové musejí být kontrolovány a kroceny.

Stuchlíková (2007) uvádí, že pozitivní i negativní emoci ovlivňují naše poznávací procesy výrazným způsobem. **Negativní emoce** zužují momentální myšlenkově akční repertoár jedince tím, že vyvolávají odpovědi prověřené evolučním i ontogenetickým vývojem, a tak spouštějí specifické akční tendence. Takové jednání je bezesporu adaptivní v situacích ohrožujících život, které vyžadují rozhodnou a rychlou akci v zájmu přežití. Oproti tomu **pozitivní emoce** myšlenkově akční repertoár spíše rozšiřují. Prožívání pozitivních emocí vede člověka k odložení jeho rutinních, každodenních vzorců chování a k prozkoumání nových, kreativních cest myšlení a jednání. Pozitivní emoce tak napomáhají učení a zvládání kognitivních úloh, a rovněž rozšiřují rozsah a zaměření činností a jednání.

K vysvětlení vlivu afektivních stavů na procesy kognitivní uvádí Stuchlíková (2007) tři hlavní kategorie teorií. První je **efekt kongruence s náladou**. V rámci této teorie figuruje nálada jako klíč, který usnadňuje kódování a vybavování stejně afektivně zabarveného materiálu (materiálu stejné valence jako má nálada). Valence (např. libost/nelibost) tak působí jako organizační kategorie paměti. Druhou teorii nazývá jako **informační vlastnosti afektivních stavů**. V rámci této teorie je sama emoce zdrojem důležitých informací, který má motivační důsledky. Usměňuje organismus a upozorňuje ho na bezpečné nebo nebezpečné okolnosti. Například negativní emoce mohou motivovat k důkladnějšímu zkoumání prostředí za účelem zjištění zdroje ohrožení. Oproti tomu pozitivní emoce signalizují bezpečí, organismus tak může relaxovat a redukovat pozornost věnovanou prostředí. Třetí teorie se vztahuje k **motivačním vlastnostem afektivních stavů**. Podle tohoto vysvětlení organizují emoční stavy chování a kognitivní procesy takovým způsobem, aby přispívaly k udržení pozitivní nálady nebo zlepšení nálady

negativní. Lidé v pozitivním rozpoložení se například vyhýbají riziku nebo přemýšlení o negativních věcech, aby si udrželi pozitivní náladu. Oproti tomu lidé v negativní náladě se mohou zaměřit na pozitivní informace, případně na takové formy chování (např. pomáhání druhým), které jim umožní zlepšit jejich stávající náladu.

Jak však ukázal Damasio (2000), není vztah emocí a myšlení tak protikladný, jak se původně předpokládalo. Zkoumal osoby po úrazu mozku, jejichž výkon v testech inteligence nebyl úrazem nijak výrazně narušen. Tyto osoby však selhávaly v těch nejzákladnějších činnostech každodenního života, a to zejména v těch oblastech, které vyžadují rozhodování a výběr z několika možností. Výraznou charakteristikou těchto osob byly deficity v oblasti emocionality, jejich emoční prožívání bylo ploché až absentující.

Damasio (2000) ke vztahu kognitivních procesů a emocí přistupuje z neurobiologického hlediska. Uvádí, že čím je prostředí komplexnější a nepředvídatelnější, tím více se rozvíjejí a specializují funkce neokortexu. Děje se tak proto, aby se organismus dokázal s nepředvídatelností a složitostí prostředí vypořádat. Neokortex je evolučně mladá struktura mozku, která odpovídá za diferencované chování, uvažování, vůli. Evolučně staré části mozku oproti tomu odpovídají za základní biologickou regulaci a emocionalitu. Nicméně podle Damasia je nepravděpodobné, aby aparát racionality, který je tradičně považován za neokortikálního původu, fungoval bez biologické regulace, která je však původu subkortikálního. Zdá se tak, že aparát racionality je vystavěn nejen na vrcholu aparátu biologické regulace, ale rovněž z něj a spolu s ním. Domnívá se tak, že racionalita je výslednicí společné činnosti evolučně starých i mladých struktur mozku. Tudíž racionalitu a emoce nelze stavět do protikladu.

## **1.4 Konceptualizace emoční inteligence**

Teoretické konceptualizace emoční inteligence se různí autor od autora. Obecně však lze dělit koncepce emoční inteligence do dvou predominantních oblastí, a to na modely schopností a smíšené (rysové) modely. Zatímco modely schopností pojímají emoční inteligenci jako schopnost zpracovávat emočně relevantní informace, smíšené modely emoční inteligenci popisují jako směsici mentálních schopností, dispozic a osobnostních

rysů (Mayer et al., 2000). Přestože se jednotlivé modely konceptuálně liší, vzájemně se nevyklučují a obsahují některé shodné prvky. Jejich jádro tvoří intrapersonální a interpersonální komponenty, jako je např. regulace nálad, zvládnání stresu, vnímání emocí, sociální dovednosti atp. (Austin & Saklofske, 2007).

Podle Encyklopedie aplikované psychologie (Spielberger, 2004 in Bar-On, 2006) existují tři hlavní konceptuální modely emoční inteligence. Jsou to: (a) model Saloveye a Mayera, (b) Bar-Onův model, (c) Golemanův model.

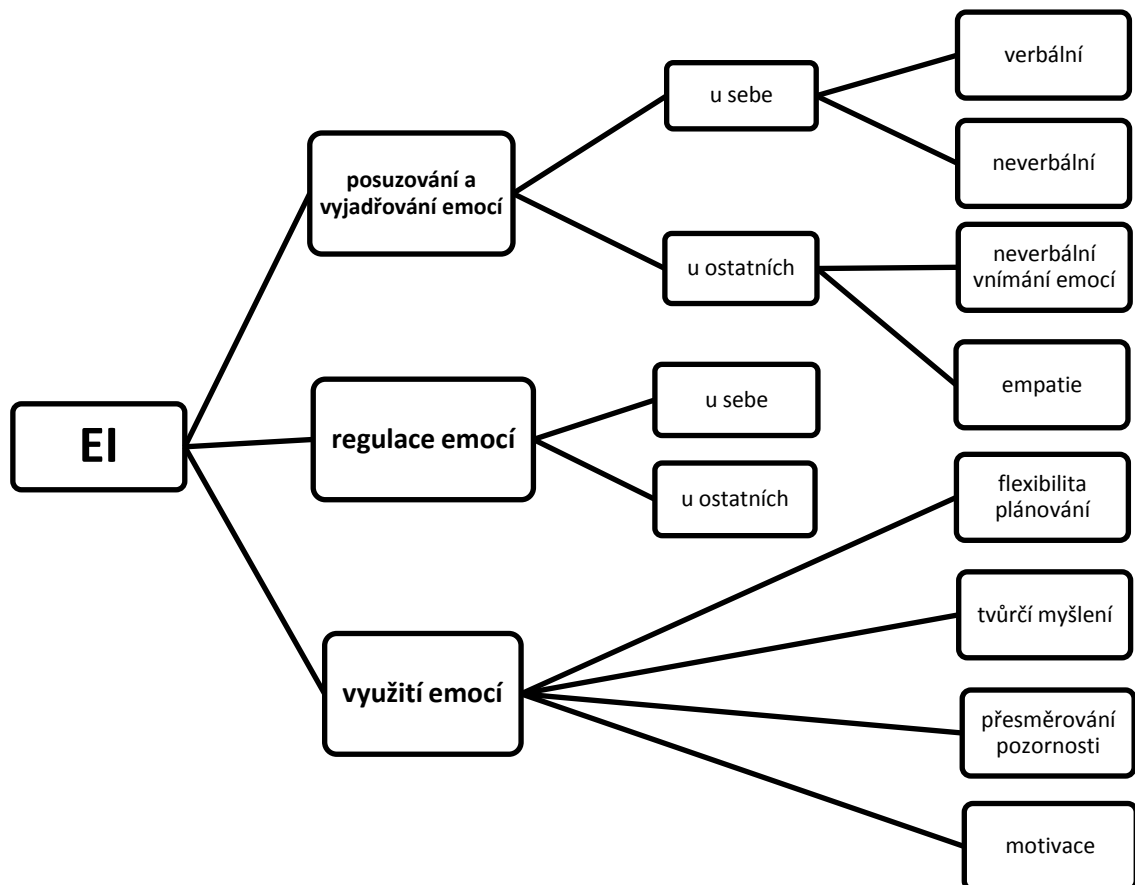
### **1.4.1 Modely schopností**

#### **Model EI Saloveye a Mayera z roku 1990**

Salovey a Mayer (1990, s. 189) vymezují emoční inteligenci jako *"podsložku sociální inteligence, která zahrnuje schopnost sledovat emoce a pocity jak u sebe, tak u druhých, rozlišovat mezi nimi a využívat tyto informace k řízení svého myšlení a jednání*. Podle původního modelu těchto autorů je EI tvořena třemi základními mentálními procesy, které týkají zpracování emočních informací, jsou to:

- a) posuzování a vyjadřování emocí,
- b) regulace emocí,
- c) využití emocí adaptivním způsobem.

Posuzování a vyjadřování emocí a regulace emocí se následně dělí podle vztahu k sobě a ostatním. V rámci tohoto vztahu lze pak posuzování a vnímání emocí dělit na oblast verbální a neverbální (ve vztahu k self) a neverbální vnímání emocí a empatii (u druhých) – viz obr. 1.



**Obrázek 1 – Grafická reprezentace modelu emoční inteligence podle Saloveye a Meyera (1990)**

### **Přepřpracovaný model Mayera a Saloveye z roku 1997**

Mayer a Salovey (1997) svůj model v roce 1997 přepřpracovali a změnili i svou definici emoční inteligence. EI podle nich *"zahrnuje schopnost přesně vnímat, posuzovat a vyjadřovat emoce; schopnost zpřístupnit a/nebo generovat pocity k facilitaci myšlení; schopnost porozumět emocím a znalost emocí; a schopnost regulace emocí pro podporu emočního a intelektového růstu."* (Mayer & Salovey, 1997, s. 10). V této novější, modifikované verzi modelu pak autoři rozlišují čtyři hierarchicky uspořádané vrstvy či větve EI. Ty jsou uspořádány od základních psychologických procesů k vyšším, více integrovaným procesům či schopnostem. Nejnižší větev se týká relativně jednoduchých schopností souvisejících s vnímáním a vyjadřováním emocí. Nejvyšší větev oproti tomu zahrnuje schopnosti vědomé a promyšlené regulace emocí. Každá větev obsahuje čtyři reprezentativní schopnosti či dovednosti, které jsou uspořádány podle vývojové úrovně. Schopnosti, které se objevují v ranějších fázích ontogeneze, jsou umístěny vlevo a patrně nejlépe ilustrují rozdíly mezi jednotlivými větvemi, protože jsou vzájemně poměrně chabě integrovány. Oproti tomu schopnosti, které se objevují ve fázích pozdějších (umístěny

vpravo) se projevují v rámci integrovanější dospělé osobnosti a v rámci jednotlivých větví se již tak výrazně neodlišují. Pro přehled viz obr. 2.

### **Větev I – vnímání, posuzování a vyjadřování emocí**

Tato větev se týká přesnosti, s jakou jedinec dokáže identifikovat emoce a emoční obsahy. Spadá sem schopnost identifikace emočních stavů u sebe a u ostatních a schopnost mezi těmito stavy rozlišovat. V průběhu vývoje se jedinec zdokonaluje v těchto základních emočních dovednostech. Od prostého rozpoznání emočního stavu u sebe a u druhých, přes adekvátní a přesné vyjadřování pocitů, až po schopnost rozlišit mezi čestným a nečestným vyjádřením pocitů.

### **Větev II – emoční podpora myšlení**

Zde se jedná o vliv emocí na usuzování a spadají zde různé emoční stavy, které usnadňují rozumové zpracování informací. Emoce signalizují důležité změny v prostředí nebo v jedinci samém a mohou tak umožnit zaměření pozornost adekvátním směrem. Dále mohou emoce usnadňovat plánování do budoucna, jedinec může například anticipovat pocity spojené s významným životním krokem (např. změna zaměstnání) a na základě toho se rozhodnout. Různé druhy nálad pak také mohou ovlivňovat způsob přístupu k problémům.

### **Větev III – porozumění emocím a jejich analýza; zapojení emočního poznání**

Tato část modelu se týká zpracování emocí na kognitivní úrovni, zahrnuje čtyři klíčové schopnosti, ke kterým jedinec dospívá a učí se jim v průběhu svého vývoje. Jedinec se učí jazyku emocí, učí se je pojmenovávat a následně vnímat vztahy mezi slovy a emocemi samotnými. Dále je to schopnost interpretovat významy, které emoce vyjadřují, následně schopnost porozumět komplexním pocitům a v neposlední řadě schopnost rozeznávat přechody mezi jednotlivými emocemi.

### **Větev IV – promyšlená regulace emocí**

Jedná se o nejvyšší větev v rámci modelu EI, zabývá se využitím emocí k podpoře emočního a intelektového růstu. Emoce obsahují informace, a pokud je jedinec ignoruje, tak se o tyto informace ochuzuje. Proto je důležité zůstat pocitům otevřený, ať už jsou příjemné či nepříjemné.

**Obrázek 2 – Model EI97 organizován z hlediska ontogeneze (Mayer & Salovey, 1997)**

|     |   |   |  |   |
|-----|---|---|--|---|
| IV  | Schopnost zůstat otevřený pocitům, a to jak těm příjemným, tak i nepříjemným.                                       | Schopnost reflektivně angažovat či odpoutat od emoce v závislosti na jí přisuzované informační hodnotě nebo užitečnosti.                  | Schopnost reflektivně monitorovat emoce ve vztahu k sobě a k druhým, např. rozpoznat, jak jsou vlivní, rozumní atp.  | Schopnost zvládat emoce u sebe a ostatních prostřednictvím mírnění negativních emocí a esilováním těch příjemných, bez potlačování nebo přehánění významu, který vyjadřují. |
| III | Schopnost označit emoce a rozpoznat vztahy mezi slovy a emocemi samotnými, jako např. vztah mezi mít rád a milovat. | Schopnost interpretovat významy, které emoce vyjadřují v rámci vztahů, například, že smutek je spojen se ztrátou (někoho nebo něčeho).    | Schopnost porozumět komplexním pocitům; současné pociťování lásky a nenávisti, nebo kombinované pocity, např. úžas, jež je kombinací strachu a překvapení. | Schopnost rozpoznat pravděpodobný přechod v rámci sledu emocí, např. přechod od hněvu k uspokojení, nebo od hněvu k zahanbení.  |
| II  | V rámci myšlení emoce stanovují priority tím, že zaměřují pozornost na důležité informace.                          | Schopnost vyvolat emoce za účelem jejich realističtějšího a lepšího pochopení; využití anticipace emocí k plánování životních rozhodnutí. | Změny nálad a emocí mohou změnit perspektivu jedince v rámci přístupu k problému a umožnit na něj pohlížet z více hledisek.                                | Rozdílné emoční stavy podporují specifické přístupy v rámci řešení problému, např. když štěstí usnadňuje induktivní usuzování a kreativitu.                                 |
| I   | Schopnost identifikovat emoce ve svých fyzických stavech, pocitech a myšlenkách.                                    | Schopnost identifikovat emoce u druhých lidí, v uměleckých dílech atp., na základě jazyka, zvuku, vzhledu a chování.                      | Schopnost přesného vyjádření emocí, a přesného vyjádření potřeb, které se k daným pocitům vztahují.  | Schopnost rozlišovat mezi přesným a nepřesným, upřímným a neupřímným vyjádřením pocitů.   |

## 1.4.2 Rysové (smíšené) modely

### Bar-Onův model sociálně-emoční inteligence

Bar-On definuje emočně-sociální inteligenci jako "*průřez vzájemně souvisejících emočních a sociálních kompetencí, dovedností a facilitujících prvků, které determinují, jak efektivně se vyjadřujeme, rozumíme sami sobě a druhým, navazujeme s nimi kontakty, a jak se vyrovnáváme s každodenními požadavky.*" (Bar-On, 2006, s. 14).

Podle Bar-Ona (2006) zahrnuje většina definicí a koncepcí emočně-sociální inteligence několik klíčových komponent. Jsou to: (1) schopnost rozpoznat a vyjádřit emoce a pocity a porozumět jim; (2) schopnost porozumět tomu, jak se druzí cítí a navázat s nimi kontakt či vztah; (3) schopnost zvládat a kontrolovat emoce; (4) schopnost zvládat změny, adaptovat se a řešit problémy osobní a interpersonální povahy; (5) schopnost vytvářet pozitivní afekty a motivovat sebe sama.

Tyto klíčové kompetence se objevují v Bar-Onově rysovém modelu jako pět obecných dimenzí, z nichž každá zahrnuje několik vzájemně blízce souvisejících a propojených facilitátů, dovedností a kompetencí. Dohromady tak model obsahuje 5 meta-faktoriálních komponent, které se dělí na 15 subškál, respektive faktorů, ty jsou následující (podle Bar-On, 2006; Bar-On, 2007):

#### 1. INTRAPERSONÁLNÍ DOVEDNOSTI (sebeuvědomování a sebevyjádření)

- **Sebeúcta**, tento faktor představuje schopnost uvědomovat si sebe sama, porozumět si a přijmout sebe samého. Zahrnuje přijetí jak silných, tak i slabých stránek, pozitivních i negativních kvalit. Člověk s dobrou sebeúctou se cítí naplněný a spokojený.
- **Vědomí vlastních emocí** znamená uvědomovat si vlastní emoce, identifikovat je a také jim porozumět. Jedná se o schopnost vlastní emoce rozpoznat a rozlišovat mezi nimi, ale také rozumět, proč pocítujeme ty konkrétní pocity, které právě prožíváme.
- **Asertivitu/emoční sebevyjádření** je možno definovat jako schopnost efektivně a konstruktivně vyjadřovat své pocity a sebe sama. Skládá se ze tří hlavních komponent, a sice: (a) schopnost vyjadřovat pocity na emoční úrovni; (b) schopnost vyjadřovat názory a přesvědčení na kognitivní úrovni; (c) schopnost postavit se za svá práva a nenechat se využívat druhými.
- **Nezávislost** představuje soběstačnost a emoční nezávislost na druhých. Jedná se o schopnost řídit vlastní záměry a jednání, fungovat autonomně bez nutnosti ochrany a podpory druhých.
- V případě **sebeaktualizace** se jedná o schopnost stanovovat si osobní cíle a usilovat o jejich dosažení za účelem realizace vlastního potenciálu. Jde o dlouhodobý proces, jehož cílem je snaha o maximalizaci rozvoje vlastních kompetencí, dovedností a talentů.

#### 2. INTERPERSONÁLNÍ DOVEDNOSTI (sociální vnímavost a interpersonální vztahy)

- **Empatie** představuje schopnost uvědomovat si emoce ostatních a porozumět jim. Empatický jedinec se zajímá o druhé a je schopný vůči nim vyjadřovat vřelost a náklonnost. Umožňuje člověku být zodpovědným, spolehlivým a loajálním členem skupiny.

- **Sociální odpovědnost** lze definovat jako schopnost identifikovat se s vlastní sociální skupinou a kooperovat s druhými konstruktivním a přínosným způsobem. Tento faktor se také pojí s jednáním, které je v souladu se svědomím jedince a platnými společenskými principy pravidly a standardy.
- **Interpersonální vztahy**, tento faktor reprezentuje schopnost navazovat a udržovat vzájemně uspokojující blízké vztahy s druhými. Vzájemně uspokojujícími vztahy jsou myšleny smysluplné sociální interakce, které jsou potenciálně přínosné a příjemné pro ty, kteří se jich účastní.

### 3. ZVLÁDÁNÍ STRESU (regulace a zvládání emocí)

- **Toleranci vůči zátěži** můžeme definovat jako schopnost efektivně a konstruktivně zvládat emoce, odolávat a nepodlehout stresujícím a nepříznivým situacím. Jedinec je schopen odolat a nepodlehout nepříznivým situacím skrze aktivní a pozitivní coping.
- **Kontrola impulzů** je schopnost efektivně a konstruktivně kontrolovat emoce. Jedinec je schopen odložit slast, případně odolat impulzu či pokušení. To vyžaduje kapacitu pro akceptování vlastních agresivní impulzů a pro kontrolu hostilních a potenciálně nezodpovědných způsobů chování.

### 4. ADAPTIBILITA (zvládání změn)

- **Testování reality** znamená objektivně potvrzovat vlastní pocity a myšlenky ve vztahu k vnější realitě. Tedy zhodnotit zda to, co člověk vnitřně prožívá je ve shodě s tím, co existuje mimo něj. Znamená to nahlížet na situace a události pragmaticky a objektivně, a prožívat je takové jaké skutečně jsou, bez nadměrného fantazírování a denního snění.
- **Flexibilita** představuje schopnost adaptovat a měnit vlastní chování, pocity a myšlenky v reakci na nové, často neznámé a nepředvídatelné, podmínky a situace. Flexibilní lidé jsou obecně více otevření novým myšlenkám a jsou schopni změnit názor ve světle nových důkazů.
- Faktor **řešení problémů** souvisí s efektivním řešením problémů jak osobní, tak interpersonální povahy. Zahrnuje schopnost definovat a identifikovat



problém a následně vytvořit a implementovat potenciálně efektivní způsoby jeho řešení.

#### 5. OBECNÁ NÁLADA (sebemotivace)

- **Optimismus** znamená schopnost udržovat pozitivní postoje a naději vůči životu, a to i navzdory nepřízni a strasti. Tento subfaktor představuje pozitivní přístup ke každodennímu životu, jedná se tak o velice důležitý motivační faktor ve všech aktivitách jedince.
- Faktor **šťěstí/well-being** lze vymezit jako schopnost pociťovat spokojenost se sebou samým a s životem obecně.

#### **Golemanův model emoční inteligence**

Goleman považuje emoční inteligenci za důležitější prediktor pracovního a životního úspěchu, než klasickou inteligenci. Definiuje ji jako "*schopnost vyznat se sám v sobě i v ostatních, vnitřní motivace a zvládnání vlastních emocí i emocí cizích.*" (Goleman, 2000, s. 305). Jeho koncepce se zaměřuje převážně na pracovní-psychologické využití emoční inteligence.

Ve své první knize Goleman (1996) nastínil koncepci emoční inteligence, která zahrnuje pět základních komponent:

- Rozpoznání vlastních emocí
- Zvládnání emocí
- Sebemotivace
- Rozpoznávání emocí u druhých
- Řízení vztahů

Novější (současná) podoba Golemanova modelu je založena na kompetencích, které byly identifikovány u nejefektivnějších a nejúspěšnějších pracovníků při interních šetřeních ve stovkách organizací v rámci predikce pracovních úspěchů. Dohromady se jedná o čtyři obecné kategorie schopností emoční inteligence, které dohromady obsahují dvacet kompetencí. Jsou to (Goleman, 2000; Goleman 2001):

1. **Sebeuvědomění** představuje schopnost orientace ve vlastních duševních stavech a pochodech, jistota preferencí, vědomí vlastních možností a schopnost využití intuice.
  - **Emoční sebeuvědomění** – schopnost rozpoznat vlastní emoce a zhodnotit jejich dopad na sebe sama a ostatní.
  - **Reálné sebehodnocení** – schopnost posoudit vlastní možnosti a limity, silné a slabé stránky, vyhledat zpětnou vazbu a poučit se z chyb.
  - **Sebedůvěra** – sebejistota, vědomí vlastní ceny, důvěra ve vlastní schopnosti.
2. Doména **sociálního uvědomění** (social awareness) souvisí se schopností správné orientace v mezilidských vztazích.
  - **Empatie** – uvědomění si pocitů, zájmů a potřeb druhých lidí. Schopnost usuzovat na emoce druhých a zachytit jejich neverbální projevy či signály.
  - **Orientace na zákazníka** – anticipace a rozpoznání potřeb zákazníka (nebo druhých lidí obecně), snaha o jejich uspokojení.
  - **Cit pro "politiku" organizace** (organizational awareness) – schopnost orientace v protichůdných emocionálních prouděch uvnitř organizace nebo skupiny, vzhled do sociální hierarchie skupiny a pravidel mocenských vztahů.
3. **Sebeovládání** zahrnuje schopnosti zvládat vlastní interní stavy, impulzy a hospodařit se svými vnitřními zdroji.
  - **Kontrola vlastních emocí** – zvládat své okamžité emoce a impulzy, nenechat se "rozhodit" stresujícími situacemi, zdržet se negativní reakcí při jednání s hostilními osobami.
  - **Spolehlivost** – dát najevo vlastní hodnoty, principy, pocity a záměry a jednat způsobem, který je s nimi konzistentní. Smysl pro fair play a dodržování základních pravidel slušnosti.
  - **Svědomitost** – pečlivost a zásadovost při plnění svých povinností, schopnost přijmout a nést odpovědnost za svůj výkon a chování.
  - **Adaptibilita** – přizpůsobivost změnám, otevřenost vůči novým postupům, neulpívání na zaběhaných způsobech řešení problémů.
  - **Orientace na úspěch** (achievement drive) – optimistická snaha o kontinuální zlepšování výkonu.

- **Iniciativa** – schopnost identifikovat problém, překážku či příležitost před tím, než jsou viditelné ostatním a jednat tak, aby jim bylo možno předejít, případně je využít ve svůj prospěch. V podstatě se jedná o schopnost provést akci dříve, než je k tomu člověk donucen externími okolnostmi.
4. Doména **řízení vztahů** obsahuje kompetence, které mají přímý vliv na interakce s druhými. Efektivita interpersonálních dovedností jedince závisí převážně na jeho schopnosti usuzovat, resp. "naladit" se na emoce druhého člověka, případně je ovlivňovat.
- **Rozvoj druhých** – pochopit potřeby rozvoje druhých a rozvíjet jejich schopnosti.
  - **Schopnost ovlivňovat** – zvolit správnou taktiku ke směřování sociálních interakcí žádoucím směrem, k získání jejich souhlasu či podpory.
  - **Komunikace** – vysílání jasných a přesvědčivých signálů, naslouchání druhým, plné sdílení informací.
  - **Zvládání konfliktů** – zručnost ve vyjednávání a zvládání sporů, zvládání problémových jedinců, skupin či napjatých situací.
  - **Vůdčí schopnosti** (Visionary Leadership) – umění inspirovat druhé k práci na společném cíli, postavit se do čela skupiny, vzbudit v druhých nadšení pro společnou vizi, být příkladem.
  - **Katalyzování (podněcování) změn** – rozpoznat potřebu změny, odstranit překážky, zpochybnit zaběhané normy, podnítit ostatní k práci na nových výzvách.
  - **Schopnost vytvářet vazby** – budování užitečných vzájemných vztahů ve skupině i mimo ni.
  - **Týmová (spolu)práce** – schopnost kooperace s druhými, být součástí týmu, spolu s ostatními směřovat ke společnému cíli.

## 1.5 Měření EI

Nástroje měření emoční inteligence lze rozdělit do dvou skupin, a to na testy schopností, či výkonové testy a sebepopisné metody. Liší se v několika ohledech. Testy orientované na výkon měří maximální chování jedince, jedná se o vnější hodnocení výkonu a jsou

v nejmenší míře zkreslené. Jejich administrace je však náročná a zdlouhavá, mají měřit "schopnost". Oproti tomu sebepopisné metody spoléhají na popsané typické chování. Jedná se o vnitřní zhodnocení preferencí, zkreslení odpovědí však může být značné. Administrace je však jednoduchá a rychlá (Wilhelm, 2007).

### 1.5.1 Testy schopností

Testy schopností považují EI za soubor schopností, které umožňují zpracovávat emoce a emoční informace.

#### MSCEIT

Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test patří v současnosti asi k nejvíce užívaným výkonovým testům měření emoční inteligence. MSCEIT měří úroveň EI podle čtyřúrovňového modelu EI (Mayer & Salovey, 1997). Test má dohromady 141 položek rozdělených do osmi subtestů. Dva subtesty vždy tvoří jednu dimenzi, či rys emoční inteligence (viz obr. 3). Následuje detailnější popis jednotlivých subtestů (podle Brackett & Salovey, 2006).

**Vnímání emocí** představuje první úroveň EI. Respondenti jsou požádáni, aby identifikovali emoce, které vyjadřují fotografie tváří různých lidí (Vnímání tváří). Druhým subtestem v rámci této dimenze je Vnímání obrázků. Zde má respondent za úkol popsat pocity, které v něm vzbuzují prezentované obrázky krajiny a umění.

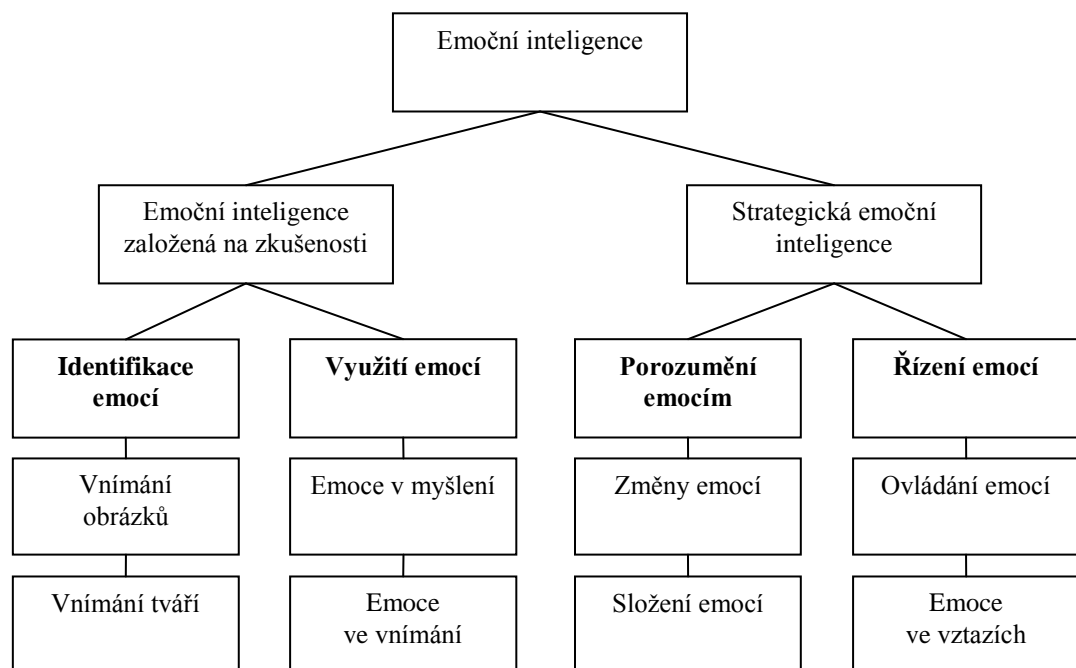
**Použití emocí** k facilitaci myšlení je druhou úrovní. Tato dimenze je zjišťována dvěma subtesty. První z nich, Emoce v myšlení, hodnotí schopnost respondentů popsat své emoce a jejich podobnost k jiným sensorickým modalitám za použití slov nevyjadřujících emoce. Subtest Emoce ve vnímání zjišťuje schopnost identifikovat pocity, které mohou facilitovat nebo interferovat s řadou kognitivních a behaviorálních úkonů.

Třetí úrovní je **porozumění emocím**. Subtesty, které ji hodnotí, jsou Složení emocí a Změny emocí. Složení emocí hodnotí způsobilost jedince analyzovat smíšené nebo komplexní emoce. Subtest Změny emocí pak zachycuje porozumění tomu, jak se emoční reakce mění v průběhu času nebo jak za sebou následují.

Čtvrtá úroveň, **Zvládání emocí**, obsahuje dva subtesty, které hodnotí respondentovu schopnost regulovat vlastní emoce (Ovládání emocí) a emoce druhých (Emoce ve vztazích).

Test měří celkem sedm schopností, dohromady tak získáme sedm skóre. Jeden skóre pro každou ze čtyř úrovní či dimenzí EI. Dva „oblastní“ skóre a skóre celkové úrovně EI. Oblastními skóre se míní **Emoční inteligence založená na zkušenosti** (identifikace emocí, využití emocí) a **Strategická emoční inteligence** (porozumění emocím, řízení emocí). EI založená na zkušenostech odráží schopnost správného vnímání emočních informací, reagování na tyto emoce a manipulace s nimi. Strategická EI představuje schopnost jedince porozumět emocím a zvládat je, míru pochopení jejich významu a jak může s těmito emocemi zacházet u sebe a u (významných) druhých osob (Wilhelm, 2007).

**Obrázek 3 Grafické schéma dimenzí a subtestů MSCEIT**



### **TIE (Test Inteligencji Emocjonalnej)**

TIE (Śmieja, Orzechowski & Stolarski, 2014) je výkonový test EI polského pôvodu. Důvodem jeho vzniku bylo vytvořit test, který by dokázal adekvátně reflektovat kulturní kontext, ve kterém je EI měřena. Test vychází z modelu EI 97 Mayera a Saloveye (1997), podle kterého EI představuje soubor schopností zpracovávat emočně relevantní informace, které lze rozdělit do čtyř "větví": (I) vnímání emocí, (II) využití emocí, (III) porozumění emocím, a (IV) regulace emocí. Toto rozdělení je reflektováno i v TIE.

TIE sestává ze čtyř subtestů nazvaných **vnímání** emocí, **porozumění** emocím, **facilitace** emocí a **regulace** emocí. Každý subtest pak zahrnuje šest úloh. Každá úloha reprezentuje jednu problémovou situaci, ve které lidé emoce vnímají, prožívají, manifestují, nebo užívají. Následně jsou prezentovány tři alternativní odpovědi, které souvisejí s konkrétní problémovou, či emoční situací, ale každá z nich zjišťuje přesnost, či adekvátnost rozdílných strategií, či způsobů vnímání. Z tohoto důvodu lze pak každou z odpovědí považovat za samostatnou položku (Śmieja, Orzechowski & Stolarski, 2014).

Celý test se skládá ze dvou částí, které mají odlišné instrukce. V první části, která se zabývá **vnímáním** a **porozuměním**, je po respondentovi vyžadováno, aby reflektoval myšlenky a pocity osob z popsaných problémových situací. Jeho úkolem je ohodnotit, na pětibodové likertově škále, pravděpodobnost, s jakou jedinec v problémové situaci zažívá uvedené emoce. Druhá část se vztahuje k **facilitaci** a **regulaci** emocí. Respondentovým úkolem je označit nejefektivnější způsob jednání v konkrétní problémové situaci. Efektivita dané strategie se také posuzuje na pětibodové likertově škále. Způsob skórování vychází z porovnání odpovědí respondentů s odpověďmi skupiny 52 odborníků (psychoterapeuti, HR specialisté aj.). Počítá se pak celkové skóre pro celý test a pro každý subtest (Śmieja, Orzechowski & Stolarski, 2014).

### **VET (Vocabulary of Emotions Test)**

Chorvatský test, který rovněž vychází z modelu Mayera a Saloveye (1997) a vztahuje se konkrétně k jeho třetí větvi – porozumění emocím. Obsahuje 35 položek, které odpovídají emočně saturovaných cílovým slovům. Úkolem respondenta je vybrat jedno adjektivum (z šesti nabízených), které odpovídá cílovému slovu (emoci). Test obsahuje správné odpovědi. Ty byly extrahovány z chorvatského slovníku a předloženy k posouzení expertům, zabývajících se emocemi (Costa, Faria & Takšić, 2011).

## 1.5.2 Sebeopisné metody

Sebeopisné metody mají často podobu sebeposuzovacích škál a emoční inteligenci pojmají jako rys.

### **SEIS (Schutte Emotional Intelligence Scale)**

Původní verze SEIS (Schutte et al., 1998) měla 33 položek, na které se odpovídalo prostřednictvím pětibodové likertovy škály. Zjištěny byly tři až čtyři faktory, přestože autoři škály ji zamýšleli jako jednorozměrný nástroj měření EI. Škála vychází z původního modelu EI (Salovey, Mayer, 1990), který obsahuje tři komponenty: (I) posuzování a vyjadřování emocí, (II) regulace emocí a (III) využití emocí.

Původní "krátké" (33 položkové) verzi SEIS bylo vytýkáno nedostatečné množství reverzně kódovaných položek. Proto byla vytvořena modifikovaná verze této škály (Austin et al., 2004), která obsahuje 8 nových položek. Upravená verze tak obsahuje 41 položek, z toho 20 je kódováno normálně, 21 reverzně. V rámci své studie zjistili autoři, že u obou verzí SSEIS mohou být extrahovány pouze 3 faktory, protože ten čtvrtý vycházel "špatně". V "nové" 41 položkové verzi SSEIS lze najít faktory: Regulation of Emotions, Utilisation of Emotions a Appraisal of Emotions. V té "staré" 33 položkové pak faktory: Regulating/using Emotions, Optimism/Positivity a Appraisal of Emotions (Austin et al., 2004).

### **TEI-Que (Trait Emotional Intelligence Questionnaire)**

TEIQue vychází z teorie a modelu rysové emoční inteligence, který EI konceptualizuje jako osobnostní rys, který spadá do nižších úrovní hierarchie osobnosti (Pérez, Petrides & Furnham, 2007). Nejnovější verze dlouhé formy dotazníku obsahuje 153 položek a poskytuje skóry pro 15 subškál, čtyři faktory a globální rysovou EI (Petrides, 2009).

### **EQ-i (Emotional Quotient Inventory)**

Autorem této sebeposuzovací metody je Reuven Bar-On (1997; in Pérez, Petrides & Furnham, 2007). Metoda vychází z Bar-Onova modelu emočně-sociální inteligence. Strukturu EQ-i tvoří 133 položek, 15 subškál a pět faktorů vyššího řádu: intrapersonální dovednosti, interpersonální dovednosti, adaptabilita, zvládání stresu a obecná nálada.

Na každou konceptuální komponentu modelu tak vychází 7 až 9 položek. Položky jsou prezentovány ve formě výroků o sobě samém (self-statement), na které respondent odpovídá prostřednictvím pětibodové Likertovy škály podle toho, jak jej daný výrok vystihuje. Inventář pak měří globální skór EQ, dále pět skórů pro každý faktor a individuální skóry 15 subškál, které korespondují s konceptními komponentami Bar-Onova modelu (Wood, Parker & Keefer, 2009).

Existují i alternativní verze nástroje. Například EQ-i:Short (Bar-On, 2002; in Wood et al., 2009), což je zkrácená, 51 položková, verze původního dotazníku. Jiným příkladem alternativní verze je EQ-i:125 (Bar-On, 2002; in Wood et al., 2009), ve které jsou vypuštěny některé negativně laděné položky. Díky tomu je tato verze přijatelnější v určitých testovacích kontextech, například v korporátním prostředí.

## **1.6 Využití emoční inteligence**

Vzhledem k tomu, že je emoční inteligence poměrně nový konstrukt, směřují výzkumníci svůj zájem kromě jeho konceptualizace a měření i na jeho praktické uplatnění. Emoční inteligence je pojímána jako převážně pozitivní konstrukt, proto je často dávána do souvislosti s psychickým i fyzickým zdravím. Nicméně následující kapitola poukazuje i na možnost využití emoční inteligence negativním a škodlivým způsobem, a to zejména z hlediska jejího užití v rámci manipulace.

### **1.6.1 Emoční inteligence a zdraví**

Modely emoční inteligence mají značný význam pro klinickou praxi. Jejich významnými součástmi jsou schopnost identifikovat a vyjádřit vlastní emoce, využívat emoce pro řízení vlastního chování a myšlení, schopnost regulace vnitřních stavů, schopnost hodnotit autenticitu právě prožívaných pocitů apod. (viz např. Bar-On, 2006; Salovey & Mayer, 1990). Tyto schopnosti mají významné implikace pro klinickou oblast, protože souvisí s řadou klinických poruch, problémy interpersonální a zdravotní povahy, a také životního stylu (Parker, 2007).

Brackett, Mayer, Warner (2004) uvádějí, že nižší skór emoční inteligence (jako schopnosti) u mužů může predikovat negativní životní důsledky, jako je abúzus drog a alkoholu,



deviantní chování a neuspokojivé vztahy s přáteli. Naopak vysokou úroveň emoční inteligence lze spojovat s vyšší úrovní životní spokojenosti, sebeúcty a pocity subjektivního štěstí (well-being; Carmeli, Yitzhak-Halevy & Weisberg, 2009). EI také negativně koreluje s alexithymií a interpersonálními problémy. Čím je úroveň EI vyšší, tím je nižší míra alexithymie a interpersonálních potíží (Ghiabi & Besharat, 2011).

Petrides, Pérez-González a Furnham (2007) ověřili možnost souvislosti nízké úrovně rysové EI s psychopatií. Ve své studii prozkoumali vztah mezi rysovou EI a poruchami osobnosti (obsaženými v MKN-10). Mezi oběma proměnnými zjistili negativní vztah. Obdobně Hertel, Schütz, Lammers (2009) zjistili nižší míru EI u psychiatrických pacientů (užívání návykových látek, deprese, hraniční porucha osobnosti), než u neinstitucionalizované populace.

Schutte, Malouff, Thorsteinsson, Bhullar a Rooke (2007) provedli meta-analytický průzkum vztahu mezi EI a různými indikátory zdraví. Zjistili korelace  $r = 0,22$  pro EI a fyzické zdraví,  $r = 0,29$  pro EI a psychické zdraví a  $r = 0,31$  pro EI a psychosomatické zdraví. Dále zjistili, že rysová EI vykazovala mnohem silnější spojení s psychickým zdravím, než EI měřená jako schopnost. Co se týče měření EI, autoři zjistili, že metoda EQ-i má ve vztahu k psychickému zdraví nejvyšší prediktivní hodnotu ze tří nejčastěji používaných metod měření rysové EI (SEIS, TMMS, EQ-i).

Tato zjištění tak podporují předpoklad, že osoby s psychopatií lze odlišit od neklinické populace prostřednictvím úrovně jejich emoční inteligence, a naznačují, že deficity v oblasti EI mohou působit jako predisponující faktor k různým typům psychických poruch či onemocnění (Lizeretti, Extremera & Rodríguez, 2012).

## **1.6.2 Emoční inteligence a alexithymie**

Termín alexithymie poprvé použil Sifneos (1967, in Lumley, Neely & Burger, 2007) pro identifikaci (klinických) kognitivních i afektivních charakteristik pozorovaných u pacientů trpícími psychosomatickými poruchami, kteří špatně reagovali na náhledově orientované psychotherapeutické intervence.

V rámci alexithymie můžeme rozlišit dva rozdílné přístupy. První chápe alexithymii jako soubor kognitivních rysů, které zahrnují potíže identifikovat a popsat pocity, externě orientované myšlení a omezenou kapacitu pro imaginaci (Taylor, Bagby & Parker, 1997). Druhý, alternativní přístup pak považuje alexithymii za obecnou poruchu zpracování emocí, jejímž důsledkem je omezené rozpoznávání a vyjadřování emocí (Lane, Sechrest, Riedel, Shapiro & Kaszniak, 2000). Přestože tato druhá konceptualizace alexithymie není považována v současnosti za příliš vlivnou, shodují se obě koncepce na tom, že alexithymie je spíše neschopnost, deficit, či nedostatek v oblasti zpracování emocí, než aby se jednalo o obranný proces (Lumley, Neely & Burger, 2007).

Porovnání definic alexithymie a EI ukazuje na vzájemnou souvislost obou pojmů. Salovey a Mayer (1990) definovali EI jako *"schopnost sledovat (vnímat) vlastní a cizí emoce a pocity, rozlišovat mezi nimi, a vyžítvat těchto informací k řízení vlastního myšlení a jednání."* (Salovey & Mayer, 1990, s. 189). Oproti tomu alexithymie představuje potíže v oblasti identifikovat a popsat vlastní pocity a pocity druhých lidí, potíže rozlišovat mezi subjektivními pocity a tělesnými vjemy, omezenou schopnost imaginace a externě orientovaný kognitivní styl (Parker, 2007). Přestože jsou si tyto pojmy koncepčně velice blízké, jedná se o dva nezávislé, avšak silně (inverzně) korelující konstrukty (Parker, Taylor & Bagby, 2001). S jistou mírou zjednodušení by mohla alexithymie představovat jednu stranu kontinua, na jehož druhé straně se nachází vysoká EI (Roberts, Schulze, Zeidner & Matthews, 2007).

### **1.6.3 Temná stránka EI**

Emoční inteligence má nejčastěji v odborné i populární literatuře pozitivní konotace, hovoří se o ní v souvislosti s prosociálním chováním a pozitivní psychologií. Zahrnuje řadu intra- a interpersonálních dovedností, které jsou pro jedince s vysokou mírou EI přínosné, jako například schopnost zvládat stres, vlastní emoce a emoce druhých. Stále častěji se však do popředí dostává otázka, zda se nemůže vysoká míra EI pojít i s negativními důsledky, zda nemá i svou temnou stránku. Na možnost zneužití emoční inteligence poukázali již Salovey a Mayer (1990), když zmínili, že ti, jejichž (emoční) schopnosti jsou zaměřeny antisociálně, mohou vytvářet manipulativní scény a druhé přimět k nekalým činům. Tímto aspektem EI se však dále nijak výrazně nezabývali.

Kilduff, Chaiburu, Menges (2010) považují "temnou stránku" emoční inteligence za zanedbanou oblast výzkumného bádání a zdůrazňují, že doposud byl kladen důraz na pozitivní a prosociální aspekty tohoto konstruktů. To je podle nich chyba, protože definovat EI jako jev, ústící v pozitivní a prosociální důsledky znamená smísit dohromady definici EI jako souboru schopností (zpracovávat a využívat emočně zabarvené informace) s normativními přesvědčeními o tom, jak by tyto schopnosti měly být využívány. Obdobný názor zastávají i Côté, DeCelles, McCarthy, Van Kleef a Hideg (2011), podle kterých představuje EI schopnost odrážející, jak dobře je jedinec schopen zpracovávat emoce a emoční informace, a jako taková může facilitovat celou řadu sociálních interakcí, ne pouze ty sociálně žádoucí či ceněné. Pro podporu tohoto alternativního, negativního pohledu na EI svědčí výsledky studie, kterou provedli Sutton, Smith a Swettenham (1999). Zjistili, že děti, které ve škole šikanují druhé, dosáhly vyšších výsledků v testu emočního porozumění, než ty, které druhé nešikanují.

Protože EI zahrnuje schopnost regulovat emoce u sebe a ostatních, lze v tomto konstruktů spatřovat jistý manipulativní potenciál. Proto se řada výzkumů zaměřila na prozkoumání vztahu mezi emoční inteligencí a emoční manipulací. Oba tyto konstrukty k sobě mají svým způsobem poměrně blízko, oba totiž zahrnují schopnost ovlivňovat emoce druhých. Není tedy obtížné, představit si jedince, který je schopen skrze své rozvinuté (emoční) schopnosti interpretovat a manipulovat emoce druhých, a ovlivňovat tak jejich chování, aby bylo v souladu s jeho sobeckými zájmy.

### **EI a temná triáda**

Při zvažování tendence manipulovat druhými za účelem vlastního zisku, přijde člověku na mysl koncept temné triády, který zahrnuje tři koncepčně odlišné, ale vzájemně se překrývající osobnostní rysy – machiavelismus, psychopatii a narcismus. Pro tyto rysy je charakteristické manipulativní, bezohledné a exploativní chování (Paulhus & Williams, 2002).

Emoční manipulace odráží tendenci jedince strategicky ovlivňovat emoce druhých za účelem dosažení žádaného cíle (Grieve, 2011) a vykazuje statisticky signifikantní pozitivní spojení se všemi rysy temné triády (viz např.: Nagler et al., 2014; Austin et al., 2007; Grieve & Mahar, 2010). Nicméně výzkumy vztahu mezi emoční inteligencí a rysy temné triády poskytují do jisté míry smíšené výsledky. Na jedné straně koreluje

psychopatie a EI negativně (Visser et al., 2010), na straně druhé potvrzují výsledky pozitivní spojení emoční inteligence a primární psychopatie (Sacco et al., 2016). Obdobná situace panuje u narcismu. Na jedné straně výsledky podporují pozitivní spojení mezi narcismem a EI (Petrides et al.; 2011), na druhé straně potvrzují výsledky deficitů v oblasti empatie u narcismu, což by mělo projevit negativně na vztahu tohoto konstruktů k EI (Ritter et al., 2010). Machiavelismus se s EI pojí negativně (Austin et al., 2007), dále má negativní vztah k empatii a pozitivní k alexithymii (Wastell & Booth, 2003).

### **EI jako facilitátor emoční manipulace**

Ovšem to, že je někdo schopen emoční manipulace ještě nutně nemusí znamenat, že se bude pouštět do manipulativních interakcí a bude využívat druhé ke svému vlastnímu prospěchu. Grieve a Mahar (2010) mají za to, že užívání manipulativních taktik bude záviset na zásadách a hodnotách konkrétního člověka. To může být obzvláště relevantní ve vztahu k psychopatii a machiavelismu, neboť pro jedince s těmito rysy je typický nezájem o morálku a blaho druhých lidí. Tento předpoklad víceméně potvrdili Hyde a Grieve (2014), kteří se domnívali, že existuje rozdíl mezi pouhou schopností emočně manipulovat druhými a ochotou se k takovému chování uchýlit. Na toto téma provedli studii a zjistili, že existuje poměrně vysoká korelace mezi vnímanou schopností emoční manipulace a svolností k emoční manipulaci ( $r = 0,54$ ). Což naznačuje, že se jedná o dva koncepčně příbuzné, avšak odlišné aspekty emoční manipulace. V rámci tohoto vztahu je primární psychopatie prediktor ochoty k emoční manipulaci.

V tomto ohledu se zdá, že vliv EI na emoční manipulaci je spíše zprostředkující. Côté et al. (2011) se domnívají, že emoční inteligence (respektive její klíčová fazeta – emoční regulace) může podporovat sociálně pozitivní i negativní formy chování. Jako mechanismus účinku předpokládají, že emoční regulace posiluje vliv osobnostních rysů na konkrétní formu interpersonálního jednání. Na druhé orientované (other-oriented) osobnostní rysy posilují vliv emoční regulace na prosociální chování. Oproti tomu na sebe orientované (self-oriented) osobnostní rysy zesilují účinek emoční regulace na interpersonální deviaci (jednání, které přináší prospěch sobě samému prostřednictvím porušování norem a poškozování zájmů druhých). Autoři se domnívají, že osobnostní rysy ovlivňují, jak jedinec zaměřuje svou pozornost, a aktivují určité cíle. Některé rysy směřují pozornost směrem ven, na druhé lidi. Jedinec tak věnuje pozornost potřebám druhých lidí a je schopen rozpoznat příležitosti k tomu, aby jim pomohl. Osoby s vysokou mírou rysů

orientovaných na druhé jsou motivovány k tomu, aby podřídily své vlastní zájmy potřebám druhých lidí. Příkladem takového rysu je například morální identita (jak ústřední či důležité je být morální osobou pro sebepojetí jedince). Oproti tomu rysy, které zaměřují pozornost člověka na sebe sama, ho vedou k tomu, že blahu druhým nepřisuzuje tak velkou váhu, což snižuje jeho ochotu jim pomáhat. Osoby s vysokou úrovní těchto rysů upřednostňují vlastní blaho a cíle. Příkladem na sebe orientovaného rysu může být machiavelismus.

Tento předpoklad je podporován výsledky studií zaměřených na prozkoumání tohoto vztahu. Côté et al. (2011) zjistili, že pozitivní spojení mezi machiavelismem a interpersonální deviací bylo silnější se zvyšující se úrovní emoční regulace. Obdobný účinek má emoční regulace na spojení mezi morální identitou a prosociálním chováním. O'Connor a Athota (2013) ve své studii zkoumali, jaký vliv má osobnostní faktor Přívětivost na vztah mezi machiavelismem a rysovou EI. V rámci rysové EI se autoři zaměřili na její komponentu, již nazvali "vnímaná emoční kompetence", která odráží vnímanou schopnost porozumět emocím a užívat je. Zjistili, že Přívětivost působí jako moderátor a mediátor mezi těmito konstrukty. Při nízké úrovni Přívětivosti byl zjištěn pozitivní vztah mezi vnímanou emoční kompetencí a machiavelismem. Avšak při vysoké úrovni Přívětivosti nebyl mezi těmito konstrukty nalezen žádný signifikantní vztah. Další zajímavé výsledky přinesli Grieve a Mahar (2010). Tito autoři ve své studii zjistili, že zatímco u mužů je EI (měřeno SSEIS) přímým prediktorem emoční manipulace, u žen působí jako proměnná, která emoční manipulaci tlumí.

### **Techniky emoční manipulace**

Kilduff et al. (2010) se zabývali otázkou strategického využití emoční inteligence v organizačním prostředí. Podle autorů spolu jedinci v rámci organizace soupeří o zdroje, snaží se dosáhnout vlastních cílů apod. V rámci tohoto soupeření je logické, že se budou snažit využít schopnosti, kterými disponují. Osoby s vysokou mírou EI tak budou pravděpodobně využívat právě svých emočních schopností k dosažení vlastních zájmů, a to i na úkor druhých. Strategické využití EI se tedy vztahuje k využití emocí za účelem dosažení specifických cílů, jako je prosadit se a uspět.

Kilduff et al. (2010) předpokládají čtyři druhy taktik či strategií, které emočně inteligentní jedinci uplatňují v prostředí konkurenčního tlaku:

### **1. Zaměření na strategicky důležité cíle**

Tato taktika vyžaduje schopnost vnímat vlastní emoce a emoce druhých, a schopnost využít EI k podpoře (facilitate) myšlení. Jedinec s vysokou úrovní EI dokáže své schopnosti využít k tomu, aby se selektivně zaměřil na postoje a způsoby chování, které usnadňují nebo brání dosažení úspěchu. Emoce méně významných osob, z hlediska hierarchie, jsou většinou přehlíženy.

### **2. Skrývání a vyjadřování emocí za účelem osobního zisku**

Tato taktika spočívá v tom, že emočně inteligentní jedinec záměrně přetváří své emoce tak, aby o sobě vytvořil příznivý dojem. Jsou vyjadřovány takové emoce, které jsou adekvátní z hlediska dosažení žádoucího cíle, a které jeho dosažení mají usnadnit. Vyjadřované emoce se však mohou lišit od toho, co osoba skutečně pociťuje.

### **3. Rozdmýchávání a utváření emocí skrze změnu významu situací a chybné atribuce**

Tato taktika zahrnuje schopnost měnit význam situací či událostí a schopnost interpretovat nejasné situace takovým způsobem, který umožňuje emočně inteligentnímu jedinci prosadit vlastní zájmy.

### **4. Strategická kontrola emočně nabitých informací**

V rámci této taktiky mohou emočně inteligentní jedinci ve druhých vyvolávat určité emoce, a tak ovlivňovat jejich rozhodnutí a chování.

Tyto strategie vycházejí z jednotlivých schopností EI v rámci modelu Mayera a Saloveye (1997). Strategie zaměření na strategicky důležité cíle vychází ze schopnosti emoční podpory myšlení (druhá větev v rámci modelu EI). Další tři strategie pak vycházejí ze schopnosti promyšlené regulace emocí (čtvrtá větev) u sebe a druhých. Tyto čtyři taktiky, které Kilduff et al. (2010) prezentovali, jsou uspořádány hierarchicky podle rostoucí pravděpodobnosti strategického využití druhých pro dosažení vlastních cílů.

Z výše uvedeného plyne, že emoční inteligence může mít i stinnou stránku. Sama o sobě není pozitivní, ani negativní. Může facilitovat žádoucí i nežádoucí (resp. prosociální a antisociální) chování, a to v závislosti na osobnostních rysech jedince, jeho hodnotové orientaci a případně i pohlaví.

## 2 MACHIAVELISMUS

Machiavelismus se pojí se jménem Niccola Machiavelliho a jeho dílem *Vladař*, které tento učenec věnoval Lorenzu Medicejskému. Jedná se o poměrně útlou příručku, která panovníkovi pragmaticky radí, jak si získat a udržet moc. V tomto ohledu by měl být panovník otevřen všem efektivním strategiím, jak tohoto cíle dosáhnout, včetně užití manipulace a klamu. Nicméně Jones a Paulhus (2009) uvádějí, že kořeny tohoto konstruktů lze nalézt mnohem dále v intelektuální historii lidstva, a to v díle *Umění války* od vojevůdce Sun-C'. Ten ve svých spisech rovněž popisuje manipulativní a úskočné strategie, avšak přibližně o dva tisíce let dříve, než Machiavelli.

Machiavelista je někdo, kdo manipuluje druhými a vidí je jako prostředky k dosažení vlastních cílů (Christie 1970b). Jiná definice považuje machiavelismus za *"strategii sociálního chování, která zahrnuje manipulaci druhých za účelem osobního zisku, často proti jejich zájmům."* (Wilson, Near & Miller, 1996, s. 285). Hartl a Hartlová (2000, s. 299) definují machiavelismus jako *"chování, jehož cílem je prostřednictvím manipulace s druhými lidmi, např. klamem, podvodem, stupňovat svoji moc."*

Jedni z prvních, kteří zkoumali machiavelismus z psychologického hlediska, byli Richard Christie a Florence Geisová (1970). Richard Christie (1970a) vytvořil také test, který měří úroveň jedincova machiavelismu. V současnosti nejrozšířenější formou tohoto testu je MACH-IV test, který obsahuje 20 položek. Osoby skórující vysoko v tomto testu jsou nazývány High-Machs (machiavelisté), ti kteří skórují nízko pak Low-Machs (jedinci s nízkou mírou machiavelismu). V tomto ohledu se nejedná o diagnostickou kategorii, nýbrž o označení osob z hlediska jejich skóru v tomto testu.

### 2.1 Koncepce machiavelismu

V současnosti neexistuje jednotná ucelená teoretická koncepce machiavelismu. Tato roztržičnost souvisí s tím, že není zcela jasné, jak machiavelismus měřit a jaké charakteristiky zahrnuje. Z hlediska konceptualizace machiavelismu lze v odborné literatuře vyzdvihnout čtyři nejvýraznější přístupy k tomuto jevu. Jedná se o morální, patologický, evoluční a multidimenzionální přístup. Tyto koncepce však nemusí nutně být

ve vzájemném kontrastu. Spíše je vhodné pohlížet na ně jako na vzájemně se doplňující, protože zkoumají tentýž jev, ale pouze z rozdílných úhlů.

1. Pro **morální** přístup k machiavelismu je charakteristický akcent na volní aspekty chování. Charakteristické chování machiavelistů tak pramení z vědomé volby a je hodnoceno z hlediska morálky (tzv. volitional machiavellianism). Jedinec se chová amorálně, protože se tak rozhodl. S tím souvisí i povaha výzkumu, který se zaměřuje na zkoumání machiavelismu v rámci různých nemorálních činů, jako je lhaní, krádeže, manipulace, podvádění atd.
2. **Patologický** přístup tvoří jakousi opozici vůči morálnímu pojetí. V rámci tohoto pojetí není machiavelismus důsledkem vědomého rozhodnutí. Oproti tomu je exploativní a manipulativní chování považováno za důsledek určitých deficitů, zejména v emocionálním reagování a socializaci jedince. Charakteristické je zaměření na spojení machiavelismu s psychopatií a dalšími komponentami temné triády. Dále pak na alexithymii a deficit v empatii.
3. **Evoluční** koncepce zaujímají k machiavelismu spíše neutrální postoj a v určitých ohledech jsou poměrně redukcionistické. Tento jev vysvětlují prostřednictvím modelů teorie her, ve kterých machiavelismus představuje strategii, která flexibilně kombinuje kooperaci se zradou (defection) v závislosti na maximalizaci zisku (tzv. bistrategický kontrolor). Síla evolučních modelů spočívá v tom, že dokážou vysvětlit koexistenci machiavelistů a jedinců s nízkou mírou machiavelismu v populaci (Wilson, Near & Miller, 1996).
4. **Multidimenzionální** pojetí se snaží machiavelismus hodnotit na několika úrovních. Podle této koncepce se machiavelismus skládá z několika dimenzí, které se liší z hlediska abstrakce. Tento přístup je reakcí na absenci jednotného teoretického rámce a na nedostatečnou přesnost současných nástrojů měření machiavelismu.

## 2.2 Machiaveliánská osobnost

První psychologové, kteří se zabývali zkoumáním konstruktů machiavelismu, byli Richard Christie a Florence Geisová. Předpokládají existenci "machiaveliánské osobnosti", která má čtyři hlavní charakteristiky (cit. podle: Christie, 1970b):

1. **Relativní nedostatek citů v mezilidských vztazích.** Jedinec se může jevit jako chladný, distancovaný, ke druhým nepociťuje empatii. Chápe je jako objekty



k manipulaci, jejichž prostřednictvím dosahuje svých zájmů. Pociťování empatie a emocí vůči druhým může bránit efektivní manipulaci. Tento rys považují autoři za poměrně výrazný a razili pro něj termín "syndrom chladu" (the cool syndrome). Tato charakteristika má blízko k psychopatii (viz níže).

2. **Nedostatek zájmu o konvenční morálku.** Klam a podvod nepovažuje za morálně zavrženíhodné jako většina lidí, ale jako užitečné pro jeho cíle. Morálností či amorálností se machiavelisté příliš nezabývají. Typické je hodnocení vztahů s druhými z hlediska jejich užitečnosti a prospěšnosti.
3. **Absence výrazné psychopatologie osobnosti.** Jedinec, který chce manipulovat druhými, se musí vztahovat ke svému okolí racionálně a instrumentálně. Výrazné narušení vnímání reality (psychózy a neurózy) by znemožňovaly efektivní manipulaci v mezilidských vztazích. Manipulátoři v žádném případě nemusí být ztělesněním psychického zdraví, ale co se týče jejich kontaktu s objektivními aspekty reality, ty se v oblasti normality nacházejí.
4. **Nízká oddanost ideologii.** Spíše než na dosahování dlouhodobých neflexibilních ideologických cílů se orientují na dosažení cílů krátkodobých, které jsou přítomny tady a teď, a kterých může být dosaženo.

## 2.3 Projevy machiavelismu

S machiavelismem se pojí jisté charakteristické způsoby chování. Zaměření výzkumu na tyto projevy je charakteristické zejména pro ranou fázi zkoumání tohoto konstruktu. Níže jsou uvedeny oblasti, na které je zájem výzkumníků cílen nejčastěji.

### 2.3.1 Techniky manipulace

K dosažení svých cílů užívají machiavelisté rozličné formy manipulace. Fehr, Samson a Paulhus (1992) jako nejčastější manipulační strategie užívané těmito jedinci uvádějí persuzi, sebeodhalení (self-disclosure) a zavděčování (ingratiatio).

**Přesvědčování (persuasion)** představuje taktiku sociálního ovlivňování, která je založena na navození změny postojů u manipulované osoby, a která se odehrává zejména prostřednictvím "persvazivní" komunikace. Důležitou roli zde hraje atraktivita

a věrohodnost zdroje informace. Jedinci, kteří jsou vnímáni jako věrohodní a/nebo atraktivní (fyzická atraktivita, podobnost s recipientem sdělení, atd.) bývají v přesvědčování úspěšnější. Důvěryhodnost komunikátora může být ovlivněna, mimo jiné, prvními dojmy, které si o daném člověku vytvoříme, stereotypy a obsahem prezentované informace. Například zastánci určitých profesí, jako třeba právníci a prodejci aut, bývají považováni za méně věrohodné, než zastánci jiných profesí, například lékaři a vysokoškolští učitelé. O věrohodnosti sdělení může rovněž být pochybováno, pokud se recipient domnívá, že původce sdělení může prostřednictvím úspěšné persuaže něco získat. (Výrost, 2008; Vrij, Granhag & Mann, 2010).

Přesvědčovací schopnosti machiavelistů byly zkoumány v řadě studií. Machiavelisté jsou poměrně zdatní v přesvědčování druhých v situacích vyjednávání či smlouvání (Geis 1970a, 1970b). V těchto situacích, které byly řešeny formou hry, kdy mezi jednotlivými hráči mohly být uzavírány a rušeny koalice, měli machiavelisté mnohem lepší výsledky (vyhrávali častěji) než jedinci s nízkou úrovní machiavelismu. Machiavelisté byli obzvláště úspěšní v situacích, vyznačujících se určitou nejednoznačností (nemožnost jednoznačně určit, jak budou rozděleny odměny), které jim dávaly zvláštní prostor pro improvizaci a manipulaci.

**Sebeodhalení (self-disclosure).** Sebeodhalení představuje dobrovolný a záměrný akt, prostřednictvím něhož o sobě lidé sdělují informace a dávají najevo své myšlenky a pocity alespoň jedné další osobě během interakce. Jedná se o transakci mezi osobou, která informace sděluje a recipientem (i více recipienty) tohoto sdělení na úrovni emocionální, kognitivní a behaviorální (Derlega, Winstead & Greene, 2008). Sebeodhalení většinou vyvolá příznivou percepci takto jednajícího jedince. Strategické sebeodhalení by tedy mohlo být účinné jako nepřímý způsob ovlivnění povahy sociální interakce (O'Connor & Simms, 1990). Z kulturního hlediska se však sebeodhalování jeví jako strategie vhodnější pro ženy. Ženy jsou totiž mnohem ochotnější k užití této manipulační strategie v interpersonálních interakcích, než muži. To by mohlo souviset se stereotypy ohledně pohlaví, podle kterých jsou muži orientováni na osobní úspěch, zatímco cíli žen by měly být společenská, popularita a schopnost vycházet s druhými. Z tohoto důvodu se sebeodhalení jeví jako efektivní strategie pro ženy, zatímco pro muže nikoliv (Domelsmith & Dietch, 1978). Přestože se však sebeodhalení může jevit ze společenského hlediska jako pro muže nevhodná manipulační strategie, jsou muži s vysokou mírou machiavelismu

v případě nutnosti poměrně ochotní k jejímu užití (Dingler-Duhon & Brown, 1987, in: Fehr, Samson, Paulhus, 1992).

**Ingraciace** neboli **zavděčování** je strategie zahrnující lichocením, názorovou konformitu, interpersonální přitažlivost a sebe prezentaci (impression-management), jejímž cílem je vyvolat příznivý dojem, nebo sympatie u druhých, aby byli přístupnější vyhovět požadavkům takto jednající osoby (Hogg & Vaughan, 2011; Zin et. al, 2011).

E. E. Jones, který, který je autorem tohoto termínu, rozlišuje tři formy ingraciace (cit. podle Nakonečný, 2009):

1. **Konformismus** spočívá ve shodování se s názory a chováním partnera interakce. Důležitá je role statusu při ingraciaci. Konformismus může být vnímán jako přetvářka, pokud má osoba, které se ke konformismu uchyluje nižší status, než člověk, který je předmětem konformismu. Jako efektivnější se tak jeví konformismus tzv. "opožděný", tedy ne okamžitý, a jen částečný, spojen s nekonformismem v nepodstatných záležitostech.
2. **Zvyšování hodnoty partnera** (partner enhancement) představuje lživé lichocením, jehož důvěryhodnost spočívá ve spojení s kritikou nepodstatných věcí, nebo věcí, které jsou obecně uznávány jako pozitivní. Lichocením má také vyšší účinnost, pokud je prezentováno jako samozřejmost, pokud prezentuje vlastnosti, po nichž objekt lichocením touží, a také, pokud jsou z nedostatků lichocené osoby činěny ingraciátorem silné stránky. Jako účinné se rovněž jeví srovnání s významnými osobnostmi.
3. Při **sebe prezentaci** (self-presentation) se jedinec snaží ve druhých vzbudit pozitivní dojmy, jevit se jako atraktivní, nepostradatelný atd. Je možné rozlišit pozitivní sebe prezentaci, kdy se subjekt snaží jevit v co nejvíce pozitivním světle, a tzv. autodepreciaci, jejímž cílem je u druhých vyvolat snahu poskytnout mu pomoc, podporu atd. Jak již bylo řečeno, cílem sebe prezentace je vyvolání dojmu, proto se pro tuto taktiku používá rovněž výraz řízení dojmu (impression-management).

Pandey a Rastogi (1979) zkoumali využití taktiky ingraciace mezi studenty Indického Technologického Institutu. Participanti se účastnili hypotetického pracovního pohovoru, který se odehrával buď za kompetitivních (mnoho uchazečů na málo pracovních míst) nebo nekompetitivních (pracovních míst je více, než je uchazečů) podmínek. Výsledky ukázaly, že machiavelisté jsou přístupnější k užití taktiky zavděčování jak

v kompetitivních, tak v nekompetitivních podmínkách více, než jedinci s nízkou mírou machiavelismu.

### 2.3.2 Klam a lež

Machiavelli má za to, že "kdo chce být dobrým vládcem musí být mazaný jako liška, musí to však umět zastřít a mást protivníka" (Machiavelli, 1997, s. 64–65). Pro panovníka je tedy výhodné vybudovat si vzezření důvěryhodného a ctnostného člověka, ale když je potřeba, tak se nebát jednat takovým způsobem, který není v souladu s jeho veřejným vzezřením, tedy účelově a klidně i amorálně.

V souladu s Machiavelliho tvrzením by se tedy dalo očekávat, že machiavelisté budou dobrými a přesvědčivými lháři. Geis a Moon (1981) provedli výzkum týkající se sociálního lhaní, cože je "*vědomé klamání jedné osoby druhou*" (str. 767). Za ukazatel úspěšnost lhaní považovali míru uvěřitelnosti. Probandi, kteří popírali, že by věděli něco o krádeži, byli zachyceni videokamerou. Polovina z nich však byla do krádeže bezprostředně zapojena. Polovina probandů tedy při popírání krádeže lhala, ta druhá však mluvila pravdu. Nahrávky pak byly prezentovány k posouzení věrohodnosti lhaní. Výsledky ukázaly, že machiavelisté, kteří lhali, byli považováni za věrohodnější a uvěřitelnější, než jedinci s nízkou mírou machiavelismu. Dále se ukázalo, že posuzovatelé nedokázali rozlišit mezi machiavelisty, kteří lžou, a kteří mluví pravdu. Obě skupiny byly stejně přesvědčivé. Podle autorů nejsou machiavelisté obecně přesvědčivější než jedinci s nízkou mírou machiavelismu. Domnívají se, že míra přesvědčivosti je dána tím, jakým způsobem dokáže daný jedinec kontrolovat projevy úzkosti, a tak si udržet zdání věrohodnosti. Neschopnost kontrolovat projevy úzkosti může vést k tomu, že jedinec je spatřován jako neupřímný. V tomto ohledu by tedy machiavelisté měli být schopni lépe zvládat úzkost a její projevy, než jedinci s nízkou úrovní machiavelismu.

Wilson, Near a Miller ve svém přehledu (1996) uvádějí několik studií, podle kterých nebyly nalezeny žádné rozdíly mezi machiavelisty a osobami s nízkou úrovní machiavelismu z hlediska schopnosti kontrolovat fyziologické projevy lhaní (dilatace zornic, kožní odpor, atd.). Toto zjištění by tedy mohlo podporovat předpoklad, že machiavelisté dokážou lépe kontrolovat projevy úzkosti, a tak se jeví při lhaní jako věrohodnější.

### 2.3.3 Podvádění

Fehr, Samson a Paulhus (1992) mají za to, že motivace machiavelistů a osob s nízkou úrovní machiavelismu k podvádění má situační charakter. Machiavelisté podvádějí převážně v situacích, kdy je nízká pravděpodobnost, že budou přistiženi, například když se úlohy účastnili sami. Jedinci s nízkou mírou machiavelismu zase podvádějí, když jsou v dané situaci osobně angažováni, převážně, když soutěží s druhou osobou (Bogart, Geis, Levy & Zimbardo, 1970; Cooper & Peterson, 1980, in: Fehr, Samson, Paulhus, 1992).

Wilson, Near a Miller (1996) uvádějí, že co se týče podvádění, jsou osoby s nízkou mírou machiavelismu motivovány spíše emocionálními pohnutkami (například sympatiemi k partnerovi), zatímco machiavelisté jsou emocionálně odtažitější a k podvádění je vedou spíše strategické důsledky plynoucí z podvodu. Jako příklad lze uvádějí studii, kterou provedli Bogart, Geis, Levy a Zimbardo (1970). Ti nechali sociálně atraktivního a neatraktivního spolupracovníka organizátorů studie přesvědčovat participanty, aby podváděli při úloze. Machiavelisté a osoby s nízkou mírou machiavelismu podváděli ve stejné míře. Machiavelisté však byli "vybíravější" a podváděli převážně ve spojení se sociálně atraktivním spolupracovníkem organizátorů studie (jednalo se o údajně vynikajícího absolventa práv). Jedinci s nízkou mírou machiavelismu sami podvádění neinicíují, ale aktivně se na podvádění podílejí, pokud jsou k tomu partnerem povzbuzováni.

Flynn, Reichard a Slane (1987) uvádějí, že výzkumy týkající se podvádění se zaměřovaly převážně na podvádění v interpersonálních situacích (hlavně při hrách) a opomíjely podvádění v situacích, kdy výsledek, a tak i motivace byly zcela individuální. Dále také tvrdí, že není zcela jasné, zda jedince k podvádění vedla snaha vyhnout se nepříznivým důsledkům (avoidance), nebo snaha příznivých důsledků dosáhnout (approach). To se pokusili napravit ve své studii. Výsledky ukázaly, že obecně se machiavelisté a osoby s nízkou mírou machiavelismu neliší, ve frekvenci podvádění. Obě skupiny podvádějí hlavně z důvodů, aby se vyhnuly nepříznivým důsledkům (avoidance), přičemž tato tendence je výraznější u machiavelistů.

Nathanson, Paulhus a Williams (2006) provedli studii ohledně podvádění v univerzitním prostředí. Jako faktor, který dokáže nejlépe predikovat podvádění, označili komponenty

temné triády. Zejména pak subklinickou psychopatií, ta vykazovala nejvyšší míru spojitosti s podváděním.

Podle všeho se tedy zdá, že motivace k podvádění má spíše situační charakter, ať už se jedná o snahu vyhovět atraktivnímu partnerovi nebo se vyhnout negativním důsledkům svého jednání. Navíc se zdá, že machiavelisté vyloženě neporušují pravidla, spíše je jen ohýbají.

### **2.3.4 Cynický pohled na svět**

Machiavelisté mají poměrně negativní mínění o druhých. Cynismus můžeme považovat za přesvědčení, že ostatní jsou nečestní, vypočítaví, nedůvěryhodní, a zlomyslní (Christie & Geis, 1970). Cynický pohled na svět může souviset s užíváním různých manipulativních taktik. Pokud o ostatních smýšlejí negativně, podezírají je z podvodu a nečestnosti, užití manipulace, může použití manipulativních taktik působit jako určitá forma preventivního úderu. Cynismus také může posloužit jako racionalizace a ospravedlnění k manipulaci (Jones & Paulhus, 2009).

Při výzkumu machiavelistických postojů u dětí se zjistilo, že nedostatek víry v lidskou přirozenost (lack of faith in human nature) pozitivně koreluje s věkem. To by mohlo naznačovat, že s přibývajícím věkem se děti stávají cyničtější a pesimističtější (Sutton & Keogh, 2001).

## **2.4 Machiavelismus a psychopatologie**

Značné množství odborné literatury přistupuje k machiavelismu jako k jednání, které pramení z vědomé volby (volitional machiavellianism; Wastell & Booth, 2003). Podle tohoto přístupu se machiavelisté chovají svým charakteristickým způsobem, protože se tak chovat chtějí. Manipulace, klam, lež a využívání druhých tak pramení z jejich vědomého rozhodnutí. Toto chování však nemusí být "dobrovolné". Existuje zde také možnost, že se jedná o důsledek absence určitých rysů či schopností (empatie, emoční inteligence, atd.). Na základě tohoto předpokladu tak může být machiavelismus svým způsobem patologický jev. Jak již bylo uvedeno, jednou z charakteristik machiaveliánské osobnosti je absence výrazné psychopatologie. To ovšem neznamená, že se v rámci tohoto jevu nemohou

vyskytovat jiné patologické rysy, méně výrazné, takové, které nelze pozorovat přímo (resp. jejich projevy), protože výrazně nenarušují fungování jedince ve společnosti.

### 2.4.1 Syndrom emočního chladu

Geis a Christie (1970) popsali machiavelisty jako chladné a emočně distancované jedince v rámci mezilidských vztahů, a tuto jejich charakteristiku označují jako tzv. syndrom chladu. Nejen, že jsou machiavelisté relativně lhostejní k pocitům druhých lidí. Jejich vlastní přesvědčení, a dokonce i chování jsou pro ně obdobně nepodstatné. V rámci této charakteristiky je poměrně relevantní zjištění, které učinili Ali, Amorim a Chamoro-Premuzic (2009). Ti zjistili, že machiavelismus vykazuje pozitivní spojení s prožíváním pozitivního afektu při pohledu na obrázky, na nichž zachycené osoby vyjadřují smutek. Zneužívání druhých, lhaní či manipulace tak v machiavelistech patrně nevzbuzuje žádné negativní pocity, což může výrazně usnadnit prosazování vlastních záměrů.

Koncepce emočního chladu je relevantní k výsledkům výzkumů, které se zabývaly machiavelismem a rysovou emoční inteligencí. Machiavelismus s rysovou emoční inteligencí koreluje negativně (Austin et al., 2007; Ali et al., 2009). Machiavelismus je rovněž spojen s deficitem v oblasti empatie (Wastell & Booth, 2003). Jiné studie zjistily negativní korelace machiavelismu s faktory Přívětivost a Svědomitost v rámci modelu Big Five (Paulhus & Williams, 2002; Lee & Ashton, 2005), a také negativní korelaci machiavelismu s dimenzí Čestnost–Skromnost v rámci modelu HEXACO (Lee, Ashton, 2005).

V souvislosti s emoční odtažitostí machiavelistů si Wastell a Booth (2003) povšimli podobností mezi machiavelismem a **alexithymií**, a domnívají se, že emoční chlad typický pro machiavelisty může pramenit z deficitů v oblasti zpracování emocí. V rámci svého výzkumu zjistili, že machiavelismus pozitivně koreluje s alexithymií. Spojení machiavelismu s alexithymií potvrdili ve svém výzkumu i Loas, Verrier, Romney (2007). Jedinci s vysokou mírou machiavelismu tak mají patrně potíže identifikovat a popsat své pocity.

Szijjarto a Bereczkei (2015) mají za to, že machiavelisté nejsou až tak emočně chladní a odtažití, jak se obecně v odborné literatuře předpokládá. Ve své studii zjistili pozitivní

korelaci machiavelismu s Neuroticismem ( $r = 0,28$ ) a jeho negativní korelaci se subškálami vyjadřování emocí ( $r = -0,29$ ) a posuzování vlastních emocí ( $r = -0,18$ ) v rámci SSEIS. V souvislosti s tímto se domnívají, že navzdory obecnému konsenzu, mohou machiavelisté prožívat silné emoce a v určitých situacích mohou ztratit svou "chladnou hlavu". Navíc nejsou machiavelisté schopni vyjadřovat své emoce tak přesně a jemně, jako druzí. Tento deficit podle autorů vytváří ideální podmínky pro efektivní klamání ostatních. Pokud totiž machiavelisté mají potíže vyjadřovat vlastní emoce, může to napomoci k zamaskování jejich pravých záměrů před interakčním partnerem.

### 2.4.2 Temná triáda

Některé projevy machiavelismu (např. lhaní, podvádění, emocionální otažitost, cynismus) lze považovat za určitou formu antisociálního chování, avšak nestačí na samostatnou diagnózu antisociální poruchy osobnosti. V odborné literatuře se ovšem často objevuje tvrzení, že machiavelismus se dá srovnávat, nebo je určitou formou subklinické **psychopatie**, která se projevuje impulzivitou, vyhledáváním vzrušení spolu s nízkou empatií a úzkostí (Paulhus & Williams, 2002). Vztah psychopatie a machiavelismu se často zkoumá v souvislosti s tzv. "**temnou triádou**". Ta je tvořena třemi subklinickými, antisociálními rysy osobnosti: machiavelismem, psychopatií a narcismem, které jsou ve vzájemné, ale ne rovnocenné korelaci. To by mohlo naznačovat, že se jedná o tři odlišné, ale vzájemně se prolínající konstrukty (Stead, Fekken, Kay & McDermott, 2012). Jedinci vyznačující se touto trojicí rysů sdílejí určité shodné rysy chování. Jedná se o tendence k pozitivní sebe prezentaci, emocionální chlad, faleš, a agresivitu (Paulhus & Williams, 2002). Stead, Fekken, Kay, McDermott (2012) provedli studii temné triády ve vztahu k normální a abnormální osobnosti. Výsledky ukazují, že temná triáda jako celek může být považována za určitou formu deviace socializace, která se projevuje problémy v interpersonálních vztazích, odcizením se od druhých a impulzivitou.

Vzhledem k blízkosti machiavelismu a psychopatie se výzkumy v oblasti machiavelismu zaměřily na **deficity v empatii**. Výzkumy potvrzují negativní spojení machiavelismu a psychopatie s empatií. Výzkumníci se však shodují, že empatie má emocionální i kognitivní komponenty (teorie mysli) respektive lze ji dělit na tzv. "vřelou (hot)" a "chladnou (cold)" empatii. Přestože se machiavelismus vyznačuje určitými deficity v oblasti empatie, není tato schopnost zcela absentující. Určitá míra empatie je totiž pro



fungování ve společnosti naprosto stěžejní (hlavně teorie mysli neboli kognitivní empatie) a její absence má pro jedince fatální důsledky (např. autismus, viz Brüne & Brüne-Cohrs, 2006, pro psychopatologii spojenou s deficitem v teorii mysli). V rámci rozdělení na emocionální a kognitivní empatii se ukazuje, že machiavelismus a psychopatie se vyznačují neadekvátními empatickými reakcemi na emocionální podněty. Jedinci, kteří se vyznačují psychopatickými a machiavelistickými rysy tak dovedou porozumět emočním stavům druhých lidí, ale nedokážou s nimi tyto stavy sdílet (pociťovat je sami). Toto zjištění tak poskytuje vysvětlení, proč je pro machiavelisty charakteristický nedostatek citů v interpersonálních vztazích (Paal & Bereczkei, 2007; Ali & Chamorro-Premuzic, 2010).

Přes všechny tyto podobnosti není machiavelismus ztotožnitelný s psychopatií. Jedná se o dva podobné, vzájemně se překrývající, avšak oddělené konstrukty. Liší se zejména z hlediska etiologie. Zatímco psychopatie je podmíněna geneticky, machiavelismus je podmíněn převážně prostředím. Jedinec tak získává rysy machiavelismu postupně, za určitý čas. Dalším rozdílem je kontrola impulzů, zatímco psychopati jednájí poměrně impulzivně, jedinci s rysy machiavelismu dokážou oproti tomu celkem zdařile své impulzy kontrolovat. Rozdíly jsou i ve vztahu k antisociálnímu chování, psychopatie je oproti machiavelismu silný prediktor delikvence (Jones & Paulhus, 2011).

Výše uvedené naznačuje, že machiavelismus je spojen s určitými problémy v oblasti emocionality. Je pravděpodobné, že některé charakteristické projevy machiavelismu, jako je cynický pohled na svět, nedostatek citu v mezilidských vztazích a s nimi spojené manipulativní chování, je důsledkem těchto deficitů v emocionálním reagování jedince.

## **2.5 Evoluční přístup k machiavelismu**

Evoluční přístup k machiavelismu je jakousi reakcí na absenci jednotného teoretického rámce v oblasti výzkumu daného konstruktů. Wilson, Near, Miller (1996) uvádějí, že přestože evoluční biologie disponuje zajímavými hypotézami ohledně adaptivní hodnoty manipulativního chování, není v ní dostatek experimentů provedených ať už s lidmi, či jinými druhy. Oproti tomu psychologická literatura takových experimentů obsahuje spoustu, avšak chybí jí jednotný koncepční rámec, který by integroval výsledky a směřoval další výzkum. Proto se autoři domnívají, že by byla vhodná syntéza obou přístupů.

### 2.5.1 Machiavelismus jako evoluční strategie

Z evolučního pohledu lze machiavelismus považovat za adaptivní strategii řešení problémů spjatých s přežitím v naší ancestrální minulosti. Evoluční strategie reprezentuje vzorce chování či morfologické znaky, které si různé organismy mohly vyvinout jako prostředky k vyřešení některého z problémů přežití a reprodukce určujících jejich biologickou zdatnost (zastoupení genů organismu v další generaci). Pokud určitá strategie dominuje v populaci natolik, že nemůže být nahrazena jinou strategií, která se v populaci snaží uchytit, hovoříme o tzv. evolučně stabilní strategii (ESS). Jedním ze znaků ESS je závislost na frekvenci, což znamená, že zisk plynoucí z užívání určité strategie závisí na frekvenci výskytu jiných strategií v populaci. Jinými slovy, hodnota určitého rysu klesá relativně jeho výskytu v populaci. To znamená, že pokud v populaci existují různorodé evoluční strategie, vyvinou se postupem času do stavu ekvilibria, kdy každá z nich poskytuje určité výhody pro biologickou zdatnost svého nositele (Barett, Dunbar & Lycett, 2007; Hawley, 2011).

V tomto ohledu se Mealey (1995) domnívá, že i antisociální rysy, jako machiavelismus či psychopatie, mohou být za určitých podmínek výhodné. A to pouze tehdy, pokud jsou relativně vzácné (závislost na frekvenci). Je tomu tak proto, že strategie, pro které je charakteristické podvádění a využívání druhých, jsou efektivní jen dokud je v populaci dostatek zneužitelných cílů. Pokud by se populaci vyskytovalo příliš mnoho machiavelistů či psychopatů, v určitém bodě by začali (neúspěšně) podvádět a zneužívat jeden druhého, z čehož by plynul pouze minimální zisk (pokud vůbec nějaký). Taková strategie by pak svému nositeli neposkytovala žádnou výhodu. Platí to však i naopak, ne každý v populaci může užívat kooperativní strategie, neboť pokud většinu populace tvoří kooperující jedinci, může být zneužívání jejich důvěřivosti efektivní způsob akvizice zdrojů. Zneužívání druhých v takové populaci může být efektivnější, než kooperace (Barett, Dunbar & Lycett, 2007; Hawley, 2011; Mealey, 1995).

Z evolučního hlediska je pro adaptivní hodnotu antisociálního chování asi nejrelevantnější evoluce fenotypu, který se u subhumánních živočichů nazývá "podvodník" (cheater). "Podvodníci" při získávání zdrojů užívají nenormativních a nekooperativních strategií, které zahrnují hrubou sílu, nátlak, klam a manipulaci. Machiavelismus však patrně reprezentuje pouze určitou variantu "podvodníka", a to tzv. "potměšilce" (sneaker). Ten se

drží "při zemi" a spoléhá na užívání klamu, lsti a sociální manipulace, na užití hrubé síly však jen minimálně (Mealey & Kinner, 2003).

Machiavelismus lze považovat také za reprodukční strategii. Machiavelismus je spojen promiskuitním a nátlakovým sexuálním chováním, machiavelisté také častěji podvádějí své partnery. Jedinci s rysy temné triády (machiavelismus, psychopatie, narcismus) upřednostňují krátkodobé sexuální interakce, před dlouhodobými partnerskými vztahy a při výběru sexuálního partnera jsou rovněž méně vybíraví. Nicméně tyto způsoby sexuálního chování závisí na jedincově pohlaví, jsou mnohem charakterističtější pro muže. (Mchoskey, 2001; Jonason et al., 2011). Muži obecně také častěji skórují výše na škále machiavelismu než ženy (viz např. Ali et al., 2009; Austin et al., 2004; McHoskey, 2001). Jako reprodukční strategie je tak machiavelismus vhodnější spíše pro muže, neboť rodičovské investice do potomků jsou vyšší pro ženy, než pro muže (např. již jen samotně těhotenství; Barrett, Dunbar & Lycett, 2007). Proto je výše popsáné sexuální chování pro ženy z evolučního hlediska nevýhodné.

### **2.5.2 Machiavelismus a teorie her**

Evolučně stabilní strategie lze poměrně dobře reprezentovat na modelech teorie her. Wilson, Near, Miller (1996) uvádějí, že v rámci těchto modelů (např. věžňovo dilema) lze machiavelismus redukovat na svou klíčovou komponentu, kterou je manipulace, nebo také "svolnost ke zradě" (defection). V těchto modelových situacích lze pak v zásadě rozlišit dvě základní strategie, jak dosáhnout úspěchu: a) vždy kooperuj, b) vždy zrad'. Pokud by jedinec ostatní jen využíval a kooperaci by žádným způsobem neoplácel, mohl by získat výhodu v rámci krátkodobých či jednorázových interakcí. Nicméně takové chování by mělo negativní vliv na vytváření dlouhodobých kooperativních vztahů. To, že jedinec druhé využívá a spolupráci neoplácí, by se rozneslo a poškodilo by to tak jeho reputaci. V důsledku toho by se tak ostatní příslušníci skupiny vyhýbali interakci s tímto "podvodníkem", což by mělo negativní důsledky pro jeho schopnost akvizice zdrojů. Machiavelisté však druhé pouze nevyužívají, ale jsou rovněž schopni kooperace, zejména pokud jim to přinese prospěch, např. získání sociálního souhlasu a reputace (Bereczkei, Birkas & Kerekes, 2010). Proto se Wilson, Near a Miller (1996) domnívají, že na machiavelismus je možno pohlížet jako na strategii, která zahrnuje kooperaci i zneužívání druhých, a zároveň i systém pravidel, kdy konkrétní chování uplatnit.

Tato strategie je pak patrná v rámci teorie kontroly zdrojů (resource control theory), která předpokládá soupeření o zdroje (status, materiální statky, reprodukční příležitosti, atp.) uvnitř skupiny. Sociální skupiny usnadňují přístup ke zdrojům, které jedinci nemohou získat a bránit samostatně. Avšak o tyto samé zdroje musejí jedinci v rámci skupiny soupeřit. Toto soupeření může probíhat přímo, za použití **nátlakových strategií** (coercive strategies), které jsou agresivní a zahrnují zastrašování, manipulaci, klamání, uzmutí atd. Další možností je užití **prosociálních strategií**, prostřednictvím kterých lze získat přístup ke zdrojům nepřímo, skrze kooperaci, reciprocitu, vytváření přátelských vztahů atp. (Hawley, 2003; Hawley, 2006).

Podle Hawleyové (2006) lze pak na základě míry užívání prosociálních nebo nátlakových forem kontroly zdrojů, dělit jedince na pět kategorií neboli typů: 1) **bistrategičtí kontroloři** (bistrategic controllers), kteří skórují vysoko v užívání jak prosociálních, tak nátlakových strategií, 2) **prosociální kontroloři** (prosocial controllers) skórují vysokou pouze v užívání prosociálních strategií, 3) **nátlakoví kontroloři** (coercive controllers) skórují vysoko je v rámci užívání nátlakových strategií, 4) **nekontroloři** (noncontrollers) skórují nízko v užívání obou strategií, 5) **běžní kontroloři** (typical controllers) skórují v obou těchto strategiích průměrně. V rámci tohoto rozdělení se pak machiavelismus pojí s typem bistrategických kontrolorů, protože nejlépe odpovídá Machiavelliho filosofii podle které *"vládce tedy nemusí nutně mít všechny kladné vlastnosti, ale měl by umět vzbudit zdání, že je nepostráda. A naopak má-li je, je krajně nežádoucí, aby se jimi vždycky a za všech okolností řídil. Ať si je shovívavý, lidský, zbožný, upřímný, ale všeho do času. Jakmile vznikne potřeba opaku, nesmí zaváhat"* (Machiavelli, 1997 s. 65).

### 2.5.3 Machiaveliánská inteligence (hypotéza sociálního mozku)

Hawley (2006) uvádí, že evoluce inteligence byla po dlouhou dobu zdrojem kontroverze a tradiční modely inteligence se zaměřovaly převážně na řešení problémů, kreativitu a vynalézavost. Podle výše uvedeného lze však sociální doménu považovat za velmi důležitý aspekt v rámci evoluce inteligence. Schopnost efektivně oklamat druhé, a zároveň i schopnost podvod odhalit vyžadují poměrně rozvinuté kognitivní schopnost. Někteří autoři (např.: Humphrey, 1976; Whiten, 2000) se proto domnívají, že původ rozvinuté

inteligence primátů (a tím pádem i člověka) pramení z výhod, které s sebou nese schopnost efektivně oklamat a podvést druhé jedince při soupeření o zdroje v rámci skupiny.

Hypotéza sociálního mozku (nebo také hypotéza machiaveliánské inteligence) je tedy snahou o vysvětlení toho, proč mají primáti tak relativně velké mozky a rozvinuté kognitivní schopnosti (oproti jiným druhům). Lidský mozek totiž představuje přibližně 2 % tělesné hmotnosti, spotřebuje však 20 % celkového kyslíku a 25 % celkové spotřeby glukózy (Fišar et al., 2009). Jeho vývoj a udržování funkce jsou tak značně energeticky náročné.

Podle obecně přijímaného názoru se mozky vyvinuly jako orgány zpracování ekologicky významných informací. Za ekologicky významné informace je možno považovat i informace sociální. Oproti ostatním druhům je sociální chování primátů poměrně složité a pružné. Sociální prostředí je v porovnání s prostředím fyzikálním značně složitější a méně předpověditelné. Navíc také sociální prostředí podstatně více reaguje na jedincovo chování, než prostředí fyzikální. Úspěšné sociální chování vyžaduje sociální kognici, což znamená schopnost vytvářet reprezentace vztahů mezi sebou a svým sociálním prostředím, a zároveň schopnost tyto reprezentace využívat, aby řídily sociální chování. Sociální kognici lze považovat za synonymum pro teorii mysli, neboli také mentalizaci. Čím je tedy sociální prostředí komplexnější, tím větší výpočetní kapacitu mozek potřebuje (Koukolík, 2006).

Přestože soužití ve skupině s sebou nese řadu adaptivních výhod (např. lepší ochrana před predátory, větší úspěch při lovu, atp.), existuje mezi členy skupiny také intenzivní genetické soupeření. Z toho plyne, že přirozený výběr bude "upřednostňovat" ty vlastnosti, které poskytují výhodu v rámci těchto vnitroskupinových "machiavelistických" politických her. Za takové vlastnosti mohou být považovány ty, které umožňují klamat a zneužívat ostatní členy skupiny, zatímco zároveň umožňují předcházet tomu, být oklamán a využit jinými členy skupiny (Orbell et al., 2004). Za takovéto dvě základní machiavelistické dovednosti lze považovat **manipulaci** a **teorii mysli** (mentalizaci). Manipulace v tomto kontextu představuje schopnost jedince přesvědčit jiného člena skupiny, aby přijal za pravdivé to, co je v manipulátorově zájmu, aby tento jedinec za pravdivé považoval. Mentalizace pak reprezentuje schopnost jedince odhalit pravdu za sdělením od potenciálního manipulátora (Dawkins & Krebs, 1978; in Orbell et al., 2004).

Whiten (2000) se však domnívá, že přestože je možné, aby byla inteligence specificky strukturována na vypořádávání se s požadavky sociálního života, je její povaha pravděpodobně dostatečně flexibilní na to, aby jí bylo možno aplikovat na celou řadu oblastí mimo sociální doménu.

#### **2.5.4 Machiavelismus a teorie mysli**

Teorie mysli představuje schopnost přisuzovat mentální stavy (záměry, přání, emoce přesvědčení atp.) druhým lidem a umožňuje nám usuzovat na jejich vnitřní svět řídící jejich jednání. Z tohoto důvodu má tato schopnost významnou roli v lidském sociálním životě. V rámci sociálních interakcí lidé neustále usuzují na mentální stavy druhých. To jim pak umožňuje interpretovat jejich chování prostřednictvím identifikace jeho motivace, a zároveň vytvářet predikce ohledně jejich činů do budoucna (Astington, 2003).

Schopnost porozumět přáním, záměrům či emocím druhých by tak měla člověku umožnit úspěch v sociálních situacích či interakcích. Whiten (1997) zmiňuje, že jeden z nejúspěšnějších způsobů jak uspět v komplexním sociálním světě, je adekvátně zhodnotit mentální stavy druhých a být vždy o krok napřed v rámci jakýchkoliv kompetitivních či kooperativních situací. Vysoká úroveň takové schopnosti by také mohla být velice efektivní při manipulování s druhými za účelem dosažení vlastních cílů.

Na základě výše uvedené by tak bylo možno očekávat, že machiavelisté budou disponovat nadprůměrnou úrovní teorie mysli. Vztah mezi machiavelismem a teorií mysli prozkoumali Paal a Bereczkei (2007). Pokusné osoby byly podrobeny Mach IV testu a úloze testující teorii mysli, ve které si měli probandi přečíst krátké příběhy týkající se sociálních vztahů či interakcí a následně odpovídat na otázky se vzrůstající úrovní intencionality. Poněkud překvapivě však autoři neobjevili statisticky signifikantní vztah mezi teorií mysli a machiavelismem. Obdobně Ali a Chamorro-Premuzic (2010) zjistili, že machiavelismus nekoreloval se schopností usuzovat na mentální stavy z obrázků očí. Výzkumy tedy předpoklad o vysoké úrovni teorie mysli u machiavelistů nepotvrzují.

## 2.6 Je potřeba revize machiavelismu?

Jones a Paulhus (2009) se domnívají, že machiavelismus jako konstrukt, resp. škála k jeho měření (Mach IV) potřebuje revidovat. Autoři uvádějí, že v rámci původního pojetí (Christie & Geis, 1970) jsou machiavelisté vymezováni jako chladní a strategičtí. Nicméně, tento důraz na chladnou strategii není konzistentní se současnými metodami měření konstruktů. Proto autoři započali práci na nové verzi škály machiavelismu, kterou nazvali Mach VI, od které si slibují, že lépe zachytí strategickou formu machiavelismu. Škálu Mach VI pak autoři začlenili do metody měření rysů temné triády, zvanou Short Dark Triad, zkráceně SD3 (Jones & Paulhus, 2014).

Dalším autorem, který považuje revizi konstruktů za nutnou je Rauthmann (2012). Ten považuje za dva nejvýraznější problémy spojené s výzkumem machiavelismu jeho konceptualizaci a měření. Současné koncepty a přístupy podle něj zanedbávají nebo dokonce opomíjejí některé důležité aspekty. Zároveň pak pro jeho měření neexistuje nástroj, který by se dal považovat za psychometricky spolehlivý. V současných škálách se vyskytují nedostatky v oblasti validity a reliability. Stále tedy není jasné, co přesně machiavelismus představuje, jaké procesy, struktury a dynamiky zahrnuje, a co přesně současné škály měří. Nabízí se tak otázka, zda je vůbec třeba považovat machiavelismus za samostatný konstrukt vzhledem jeho zaměnitelnosti s rysy temné triády. I přes tyto vzájemné podobnosti považují Rauthmann a Willová (2011) mezi těmito konstrukty rozlišovat, a to zejména z hlediska mentálních procesů, které se v nich uplatňují (motivů). Na základě toho se uvedení autoři domnívají, že je potřeba vytvořit nový nástroj pro měření machiavelismu, který bude detailnější a umožní tyto konstrukty dostatečně rozlišit.

Rauthman a Willová (2011) na základě analýzy odborné literatury dospěli k závěru, že machiavelismus má hierarchickou strukturu a měl by být hodnocen na rozdílných úrovních abstrakce. Autoři navrhují pětiúrovňovou stratifikaci tohoto konstruktů a jednotlivé úrovně nazývají strata (singl. stratum). Stratum I představuje nejvyšší úroveň abstrakce a představuje obecné vzorce machiaveliánské osobnosti v mentálních a behaviorálních strukturách a procesech. Ve stratu II jsou machiaveliánské rysy (trait pattern) rozděleny na afektivní, behaviorální, kognitivní a motivační aspekty a tvoří tzv. Mach ABCD. Stratum III odráží zásadní (klíčové, charakteristické) machiaveliánské dimenze. Stratum IV zahrnuje fazety (facets), které tvoří jednotlivé dimenze obsažené ve stratu III.

Stratum V pak představuje specifické behaviorální taktiky využívané machiavelisty. Pro přehled viz tabulka č. 1.

**Tabulka 1** – Stratifikace machiavelismu z hlediska míry abstrakce (cit. podle Rauthmann & Will, 2011, s. 395)

| Úroveň (Stratum) | Popis  | Úroveň abstrakce |
|------------------|--|------------------|
| Stratum I        | Obecný vzorec machiavelistické osobnosti                       | Velmi vysoká     |
| Stratum II       | Machiavelistické afekty, chování, kognice a záměry (Mach ABCD) | Vysoká           |
| Stratum III      | Dimenze Machiavelismu  | Střední          |
| Stratum IV       | Fazety machiavelismu   | Nízká            |
| Stratum V        | Specifické chování a taktiky                                   | Velmi nízká      |

**Mach ABCD** (Stratum II) představuje pokus o organizaci projevů Machiavelismu do integrovaného celku či modelu. **Afektivní** komponenta představuje způsoby, jakými machiavelisté prožívají a zacházejí se svými emocemi. Charakteristický je emoční chlad a odtažitost v interpersonálních interakcích, nízká úroveň pocitů viny a výčitek svědomí. **Behaviorální** projevy jsou charakteristické manipulací a využíváním druhých pro vlastní cíle. Těch mohou dosahovat rozličnými způsoby, jako jsou, ingraciace, budování koalic, lhaní, podvádění, atd. **Kognice** (cognitions) jsou charakteristické negativitou vůči druhým a světu obecně. Mezi centrální percepční a kognitivní aspekty machiavelismu patří cynismus, negativní pohled na svět, realistické, konzervativní a pragmatické myšlení, nezájem o etiku, sebestřednost atd. **Motivační složka** (desires) se vyznačuje zaměřením na dosahování vlastních cílů spojených se sobectvím a instrumentalitou, a nezájmem o společenské hodnoty jako je rodina, láska, harmonie (Rauthmann & Will, 2011).



### 3 VÝZKUMNÁ ČÁST

Součástí prezentované diplomové práce je i výzkumné šetření, jehož předmětem je prozkoumat vztah mezi machiavelismem a emoční inteligencí. Výzkumným problémem je zde otázka, jakým způsobem souvisí machiavelismu s emoční inteligencí, a jak tento vztah ovlivňuje pohlaví jedince a povaha studovaného oboru.

#### 3.1 Výzkumné cíle a hypotézy

##### Cíle:

- Zjistit jaký je vztah mezi celkovým skóre škál SEIS a MACH-IV.
- Zjistit vztah mezi škálou SEIS a MACH-IV z hlediska pohlaví a studovaného oboru.

##### Hypotézy:

V odborné literatuře existuje množství výzkumných studií zabývajících se emoční inteligencí a machiavelismem, které zjistily mezi oběma konstrukty statisticky signifikantní negativní korelace (viz např.: Austin et al., 2007; Petrides et al., 2011; Ali et al., 2009). Na základě těchto studií tak byla stanovena hypotéza č. 1:

- **H1:** Mezi celkovým skóre SEIS a MACH-IV existuje statisticky signifikantní negativní korelace.

Schutte et al. (1998) zjistili vyšší míru emoční inteligence ve prospěch žen. Hypotéza č. 2 proto byla stanovena takto:

- **H2:** Ženy dosahují statisticky významně vyššího na škále SSEIS, než muži.

V kapitole 2.5.1 je machiavelismus popsán v pojmech reprodukční strategie, která je evolučně výhodnější pro muže. Muži dosahují také vyšších hodnot na škále machiavelismu, než ženy (McHoskey, 2001; Paulhus & Williams, 2002). Proto byla stanovena následující hypotéza:

- **H3:** Muži dosahují statisticky významně vyššího skóre na škále MACH-IV, než ženy.

Machiavelisté jsou popisováni jako jedinci, kteří vůči druhým lidem zaujímají instrumentální postoje a orientují se spíše na dosahování aktuálních cílů, než na sociální vztahy (Christie & Geis, 1970). Kromě toho bylo prokázáno spojení machiavelismu

s alexithymií a deficitem v oblasti empatie (Wastell & Booth, 2003). Oproti tomu je v rámci pomáhajících profesí empatie považována za klíčový aspekt pomáhajícího vztahu. Jedná se o kapacitu, která umožňuje porozumět vnitřní zkušenosti klienta, nazírat na problém jeho očima a vcítit se do jeho pocitů. Empatie se rovněž považuje za jeden z faktorů emoční inteligence (Zášková & Kubíčková, 2008). Na základě uvedeného tak byla stanovena následující hypotéza:

- **H4:** Studenti pomáhajících oborů dosahují statisticky významně vyššího skóre na škále SEIS, než studenti konkurenčních oborů

Machiavelismus lze považovat za strategii soupeření o zdroje (Hawley, 2006). Z tohoto pohledu je pravděpodobné, že jedinci, kteří studují obory s vyšším potenciálem budoucího (materiálního) zisku a sociálního statusu, budou vykazovat vyšší míru machiavelistické orientace, která jim může dosažení tohoto cíle usnadnit. McLean a Jones (1992) zjistili, že studenti ekonomických (business) oborů vykazují vyšší míru machiavelistické orientace, než studenti neekonomických oborů. Wertheim et al. (1978) zjistili vyšší míru machiavelismu u studentů práva a managementu, než u studentů učitelství a sociální práce. Proto byla následující hypotéza stanovena takto:

- **H5:** Studenti konkurenčních oborů dosahují statisticky významně vyššího skóre na škále MACH-IV, než studenti pomáhajících oborů.

## 3.2 Popis výzkumného souboru

Výzkumný soubor sestává ze 154 respondentů, z toho je 59 mužů a 95 žen. Věkové rozpětí je 19 až 31 let, průměrný věk v rámci souboru je 22,24 let ( $SD = 2,54$ ). Výzkumný soubor tvoří vysokoškolští studenti, kteří byli rozděleni do dvou kategorií podle charakteru studovaného oboru. První kategorii tvoří studenti **pomáhajících** profesí, kam byli zařazeni studenti psychologie, speciální pedagogiky a logopedie. Druhou kategorii tvoří "**konkurenční**" obory, kam byli zařazeni studenti práva a VŠE (mezinárodní obchod, mezinárodní vztahy). Jednotlivé kategorie byly zvoleny podle předpokládané míry prospěšnosti rysové EI, či machiavelismu pro výkon budoucí profese v dané oblasti studia. Studenti pomáhajících oborů mohou těžit z vyšší úrovně EI, neboť v rámci pomáhajícího vztahu je důležitá schopnost vcítit se do pocitů klienta a porozumět jeho vnitřnímu světu (Zášková & Kubíčková, 2008). Oproti tomu studenti práva a ekonomických oborů se pohybují v kompetitivním prostředí a soupeření zvyšuje míru užívání antisociálních

a machiavelistických strategií (Christie & Geis, 1970). Proto může být v rámci těchto oborů prospěšnější vyšší míra machiavelistické orientace.

### 3.3 Popis výzkumných metod

Pro sběr dat bylo využito dvou dotazníkových metod, jejichž detailnější charakteristiky jsou popsány níže. Sběr dat probíhal metodou tužka–papír na základě příležitostného výběru a prostřednictvím metody sněhové koule.

#### 3.3.1 Škála machiavelismu MACH-IV

Machiavelismus byl měřen prostřednictvím škály MACH-IV (Christie, 1970a), která se skládá ze 20 tvrzení, které má respondent ohodnotit z hlediska míry, do jaké s nimi souhlasí. Jednotlivá tvrzení jsou hodnocena prostřednictvím pěti bodové škály likertova typu, která má následující podobu: 1 = zcela nesouhlasím, 2 = spíše nesouhlasím, 3 = nemám názor, 4 = spíše souhlasím, 5 = zcela souhlasím. Vyhodnocení spočívá v celkovém bodovém součtu jednotlivých položek, přičemž 10 položek má reverzní hodnoty. Celkové skóre nabývá hodnot od 20 do 100, s pomyslným středem 60. Čím vyšší je skóre, tím vyšší je úroveň respondentova Machiavelismu. Cronbachovo  $\alpha$  škály MACH-IV je v tomto výzkumu 0,76.

MACH-IV se skládá ze tří fazet. První z nich představují interpersonální taktiky (Tactics), které vyjadřují manipulační strategie, jedná se o behaviorální projevy machiavelismu. Příkladem položky může být: *"Nejlepší cesta k ovládnutí lidí je říkat jim, co chtějí slyšet"*. Další fazetou jsou názory na lidskou přirozenost (Views), ty reflektují jedincův cynický pohled na svět a jeho postoje. Příklad položky pro fazetu V: *"Většina lidí snadněji zapomene na smrt svých rodičů než na ztrátu svého majetku"*. Poslední z fazet je abstraktní morálka (Morality), která vyjadřuje jedincův zájem o morální hodnoty. Příklad položky: *"Především je lepší být skromný a čestný, než důležitý a nečestný"*. Interpersonální taktiky (T) a názory na lidskou přirozenost (V) jsou tvořeny devíti položkami, zatímco subškála abstraktní morálka (M) sestává pouze ze dvou položek.

### 3.3.2 Schutte škála emoční inteligence (SEIS)

Pro měření míry emoční inteligence byl použit dotazník SEIS, který měří emoční inteligenci jako osobnostní rys. Jedná se o sebeposuzovací škálu, jejíž původní verze z roku z roku 1998 obsahuje 33 položek (Schutte et al., 1998). Této původní "krátké" verzi bylo vytýkáno nedostatečné množství reverzně kódovaných položek. Proto Austin et al. (2004) vytvořili modifikovanou verzi této škály. Nová verze obsahuje 8 nových položek a celková délka metody činí 41 položek, z toho 20 položek je kódováno normálně a 21 reverzně. Modifikovaná verze škály, jejímiž autory jsou Austin et al. (2004), je využita i v rámci tohoto výzkumu.

Jednotlivé položky jsou respondentům prezentovány prostřednictvím tvrzení, které mají formu oznamovacích vět. Tato tvrzení mají respondenti ohodnotit podle míry souhlasu, jak je daná tvrzení vystihují. Hodnocení probíhá formou pětibodové likertovy škály, která má následující podobu: 1 = nesouhlasím, 2 = spíše nesouhlasím, 3 = nevím, 4 = spíše souhlasím, 5 = souhlasím.

SEIS vychází z původního modelu EI autorů Saloveye a Mayera z r. 1990, který obsahuje tři komponenty EI: posuzování a vyjadřování emocí; regulace emocí; a využití emocí adaptivním způsobem. Pérez, Petrides a Furnham (2007) za hlavní nedostatek metody SEIS pokládají to, že jen nedokonale pokrývá oblast rysové emoční inteligence, nicméně i přesto je v literatuře hojně uváděna, a lze ji využít pro měření globální rysové EI. V rámci výzkumu Austinové et al. (2004) dosáhla míra vnitřní konzistence (Cronbachovo  $\alpha$ ) 41 položkové verze 0,85. V rámci tohoto výzkumu je Cronbachovo  $\alpha$  škály SEIS 0,83.

## 3.4 Prezentace výsledků

Sesbíraná data byla podrobena statistické analýze v programu SPSS. Užité metody statistické analýzy byly: faktoriální analýza rozptylu a Pearsonův korelační koeficient. V rámci faktoriální analýzy rozptylu byl proveden Levenův test homogenity rozptylu, který vyšel nesignifikantní u všech zkoumaných proměnných, kromě MACH M (abstraktní morálka).

### 3.4.1 Faktoriální analýza rozptylu

Pro porovnání skóre rysové emoční inteligence a machiavelismu (včetně jeho fazet) z hlediska oboru a pohlaví byla zvolena faktoriální analýza rozptylu. Předpoklady pro použití této metody statistické analýzy byly splněny. Níže jsou prezentovány výsledky pro jednotlivé proměnné.

Tabulka 2 zobrazuje základní deskriptivní údaje pro proměnnou **SEIS G**, která reprezentuje globální skóre rysové emoční inteligence.

**Tabulka 2 – Deskriptivní údaje analýzy rozptylu pro SEIS G**

| Pohlaví | Obor        | M       | SD      | N   |
|---------|-------------|---------|---------|-----|
| Muži    | Pomáhající  | 161,000 | 11,2217 | 28  |
|         | Konkurenční | 144,903 | 17,8836 | 31  |
|         | Celkem      | 152,542 | 17,0226 | 59  |
| Ženy    | Pomáhající  | 151,941 | 12,0655 | 51  |
|         | Konkurenční | 154,000 | 16,5600 | 44  |
|         | Celkem      | 152,895 | 14,2810 | 95  |
| Celkem  | Pomáhající  | 155,152 | 12,4870 | 79  |
|         | Konkurenční | 150,240 | 17,5883 | 75  |
|         | Celkem      | 152,760 | 15,3355 | 154 |

Legenda: M = průměr, SD = směrodatná odchylka, N = počet respondentů

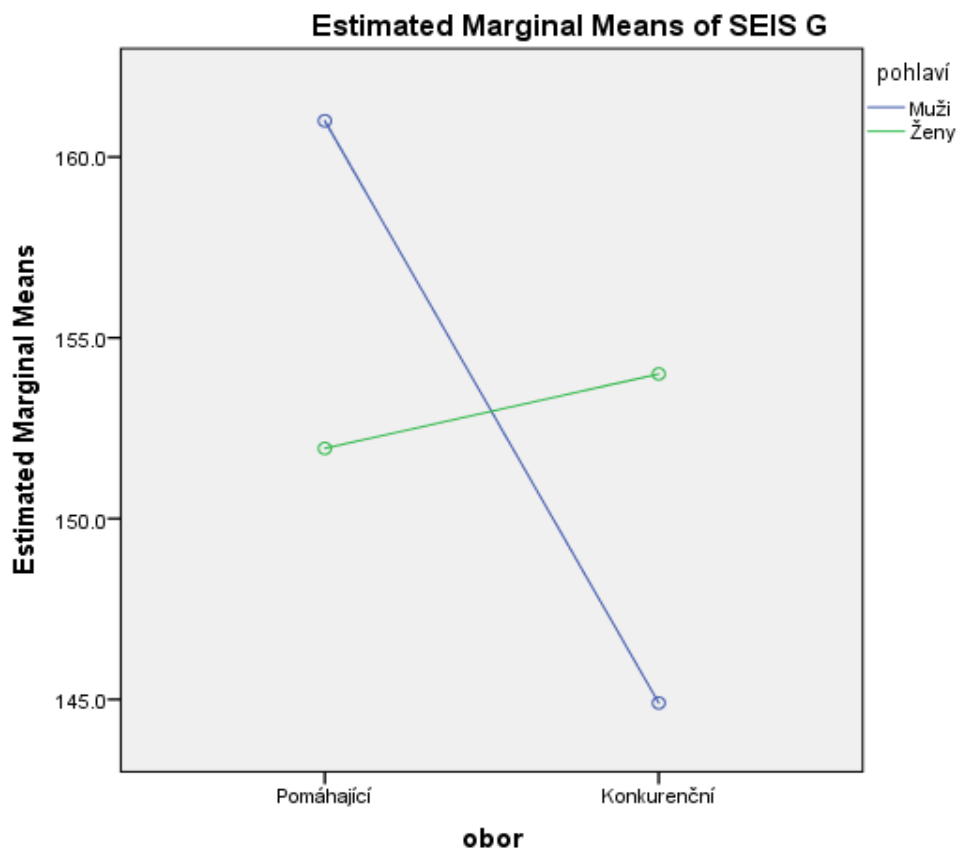
**Tabulka 3 – Závěrečná tabulka analýzy rozptylu pro SEIS G**

| Zdroj Variance            | SV | F      | Sig. |
|---------------------------|----|--------|------|
| Pohlaví                   | 1  | ,000   | ,994 |
| Obor                      | 1  | 8,357  | ,004 |
| Interakce pohlaví a oboru | 1  | 13,979 | ,000 |

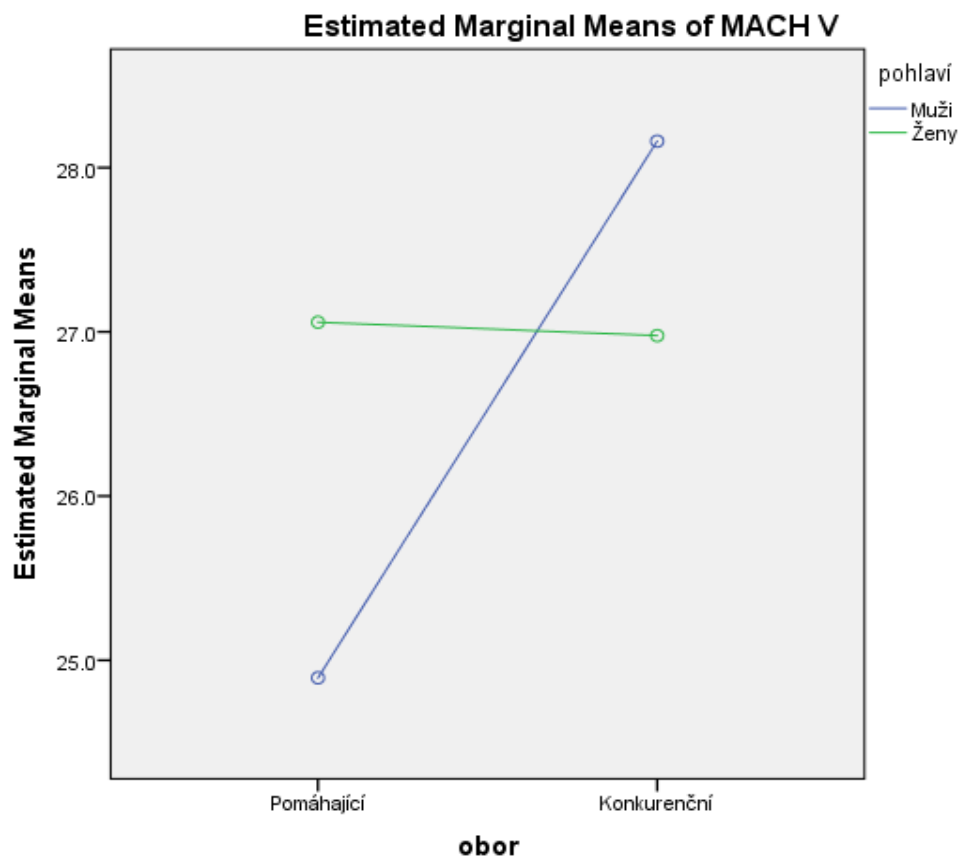
Legenda k tabulce: *SV* = stupně volnosti, *F* = poměr rozptylů, *Sig.* = statistická významnost.

Z tabulky 3 je patrné, že studenti pomáhajících profesí dosahují vyšších výsledků na škále SEIS ( $M = 155,152$ ) oproti studentům oborů konkurenčních ( $M = 150,240$ ). Dále je z této tabulky patrné, že v rámci proměnné SEIS G se projevuje interakce oboru a pohlaví, která je zachycena v grafu na obr. 4. Zatímco muži studující pomáhající obory dosahují vyššího skóre EI, než studenti oboru konkurenčních, je u žen míra EI napříč obory relativně stejná.

Obrázek 4 – Graf interakce oboru a pohlaví pro SEIS G



Obrázek 5 – Graf interakce oboru a pohlaví pro MACH V



Tabulka 4 zobrazuje základní deskriptivní údaje pro proměnnou **MACH G**, která představuje globální skór na škále machiavelismu. Z tabulky 5 můžeme vypočítat, že statisticky signifikantní jsou pouze rozdíly z hlediska studovaného oboru. Studenti oborů konkurenčních dosahují vyššího skóre ( $M = 61,187$ ), než studenti pomáhajících profesí ( $M = 56,342$ ). Z hlediska pohlaví nejsou zjištěné hodnoty statisticky signifikantní, totéž platí i pro interakci oboru a pohlaví.

**Tabulka 4 – Deskriptivní údaje analýzy rozptylu pro MACH G**

| Pohlaví | Obor        | M      | SD      | N   |
|---------|-------------|--------|---------|-----|
| Muži    | Pomáhající  | 57,321 | 10,5762 | 28  |
|         | Konkurenční | 61,968 | 9,1378  | 31  |
|         | Celkem      | 59,763 | 10,0367 | 59  |
| Ženy    | Pomáhající  | 55,804 | 8,7247  | 51  |
|         | Konkurenční | 60,636 | 9,8597  | 44  |
|         | Celkem      | 58,042 | 9,5304  | 95  |
| Celkem  | Pomáhající  | 56,342 | 9,3834  | 79  |
|         | Konkurenční | 61,187 | 9,5276  | 75  |
|         | Celkem      | 58,701 | 9,7311  | 154 |

**Tabulka 5 – Závěrečná tabulka analýzy rozptylu pro MACH G**

| Zdroj variance            | SV | F     | Sig. |
|---------------------------|----|-------|------|
| Pohlaví                   | 1  | ,817  | ,368 |
| Obor                      | 1  | 9,043 | ,003 |
| Interakce pohlaví a oboru | 1  | ,003  | ,953 |

*Legenda k tabulce: SV = stupně volnosti, F = poměr rozptylů, Sig. = statistická významnost.*

Další proměnnou je **MACH V** (Views), aneb názory na lidskou přirozenost. Základní deskriptivní údaje pro tuto proměnnou jsou uvedeny v tabulce 6. Z tabulky 7 je patrné, že v rámci této proměnné je statisticky signifikantní pouze interakce oboru a pohlaví, což je znázorněno na grafu na obr. 5. U mužů lze v rámci této proměnné vidět rozdíl z hlediska studovaného oboru, kdy studenti oborů pomáhajících dosahují nižšího skóre, než studenti konkurenčních oborů. U žen se úroveň této proměnné napříč obory v podstatě neliší.

**Tabulka 6 – Deskriptivní údaje analýzy rozptylu pro MACH V**

| Pohlaví | Obor        | Mean   | SD     | N   |
|---------|-------------|--------|--------|-----|
| Muži    | Pomáhající  | 24,893 | 5,6394 | 28  |
|         | Konkurenční | 28,161 | 4,5174 | 31  |
|         | Celkem      | 26,610 | 5,2981 | 59  |
| Ženy    | Pomáhající  | 27,059 | 4,4695 | 51  |
|         | Konkurenční | 26,977 | 5,2451 | 44  |
|         | Celkem      | 27,021 | 4,8179 | 95  |
| Celkem  | Pomáhající  | 26,291 | 4,9901 | 79  |
|         | Konkurenční | 27,467 | 4,9602 | 75  |
|         | Celkem      | 26,864 | 4,9942 | 154 |

**Tabulka 7 – Závěrečná tabulka analýzy rozptylu pro MACH V**

| Zdroj variance            | SV | F     | Sig. |
|---------------------------|----|-------|------|
| Pohlaví                   | 1  | ,359  | ,550 |
| Obor                      | 1  | 3,781 | ,054 |
| Interakce pohlaví a oboru | 1  | 4,178 | ,043 |

*Legenda k tabulce: SV = stupně volnosti, F = poměr rozptylů, Sig. = statistická významnost.*

Pro proměnnou **MACH T** (interpersonální taktiky) je statisticky významný rozdíl pouze z hlediska studovaného oboru. Studenti pomáhajících oborů dosahují nižšího skóre v rámci této proměnné ( $M = 24,519$ ) než studenti oborů konkurenčních ( $M = 27,667$ ).

**Tabulka 8 – Deskriptivní údaje analýzy rozptylu pro MACH T**

| Pohlaví | Obor        | M      | SD     | N   |
|---------|-------------|--------|--------|-----|
| Muži    | Pomáhající  | 26,321 | 5,5247 | 28  |
|         | Konkurenční | 27,774 | 5,8121 | 31  |
|         | Celkem      | 27,085 | 5,6760 | 59  |
| Ženy    | Pomáhající  | 23,529 | 5,0134 | 51  |
|         | Konkurenční | 27,591 | 5,1864 | 44  |
|         | Celkem      | 25,411 | 5,4607 | 95  |
| Celkem  | Pomáhající  | 24,519 | 5,3370 | 79  |
|         | Konkurenční | 27,667 | 5,4160 | 75  |
|         | Celkem      | 26,052 | 5,5857 | 154 |



**Tabulka 9 – Závěrečná tabulka analýzy rozptylu pro MACH T**

| Zdroj variance            | SV | F     | Sig. |
|---------------------------|----|-------|------|
| Pohlaví                   | 1  | 2,832 | ,094 |
| Obor                      | 1  | 9,727 | ,002 |
| Interakce pohlaví a oboru | 1  | 2,177 | ,142 |

*Legenda k tabulce: SV = stupně volnosti, F = poměr rozptylů, Sig. = statistická významnost.*

**MACH M analýza rozptylu**

Levenův test homogenity rozptylu pro tuto proměnnou vyšel signifikantní ( $p < 0,01$ ), proto není možno výsledky analýzy rozptylu považovat za validní.

**Tabulka 10 – Deskriptní údaje analýzy rozptylu por MACH\_M**

| Pohlaví | Obor        | Mean  | Std. Deviation | N   |
|---------|-------------|-------|----------------|-----|
| Muži    | Pomáhající  | 6,107 | 1,1333         | 28  |
|         | Konkurenční | 6,032 | ,9481          | 31  |
|         | Celkem      | 6,068 | 1,0316         | 59  |
| Ženy    | Pomáhající  | 5,216 | 1,5914         | 51  |
|         | Konkurenční | 6,068 | 1,5906         | 44  |
|         | Celkem      | 5,611 | 1,6392         | 95  |
| Celkem  | Pomáhající  | 5,532 | 1,5007         | 79  |
|         | Konkurenční | 6,053 | 1,3546         | 75  |
|         | Celkem      | 5,786 | 1,4506         | 154 |

**Tabulka 11 – Závěrečná tabulka analýzy rozptylu pro MACH M**

| Zdroj variance            | SV | F     | Sig. |
|---------------------------|----|-------|------|
| Pohlaví                   | 1  | 3,350 | ,069 |
| Obor                      | 1  | 2,768 | ,098 |
| Interakce pohlaví a oboru | 1  | 3,937 | ,049 |

*Legenda k tabulce: SV = stupně volnosti, F = poměr rozptylů, Sig. = statistická významnost.*

### 3.4.2 Korelační analýza

Pro výpočet korelací byl využit Pearsonův korelační koeficient. Výsledky korelační analýzy pro celý soubor respondentů obsahuje tabulka 12.

Tabulka 12 – Výsledky korelační analýzy pro celý soubor respondentů (N = 154)

|        | SEIS G | MACH G | MACH V | MACH T | MACH M |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| SEIS G | 1      |        |        |        |        |
| MACH G | -.296  | 1      |        |        |        |
| MACH V | -.334  | .810   | 1      |        |        |
| MACH T | -.190  | .886   | .471   | 1      |        |
| MACH M | -.106  | .508   | .174   | .471   | 1      |

Legenda k tabulce: Hodnoty vyznačeny tučně jsou signifikantní na hladině významnosti 0,01; Hodnoty vyznačeny tučně a kurzívou jsou signifikantní na hladině významnosti 0,05.

Z tabulky 12 je patrné, že globální skóre EI koreluje negativně s celkovým skóre machiavelismu ( $r = -0,296$ ;  $p < 0,01$ ) a dvěma jeho fazetami: názory na lidskou přirozenost ( $r = -0,334$ ;  $p < 0,01$ ) a interpersonální taktiky ( $r = -0,190$ ;  $p < 0,05$ ). Fazeta abstraktní morálka (MACH M) s celkovým skóre EI nekoreluje na statisticky signifikantní úrovni. Věk koreluje negativně s fazetou názory na lidskou přirozenost ( $r = -0,315$ ;  $p < 0,01$ ) a pozitivně s abstraktní morálkou ( $r = 0,224$ ;  $p < 0,05$ ).

### 3.5 Zhodnocení platnosti hypotéz

**H1:** Mezi celkovým skóre SEIS a MACH-IV existuje statisticky signifikantní negativní korelace.

V tabulce 12 vidíme, že globální skóre SEIS koreluje negativně s celkovým skóre MACH-IV ( $r = -0,296$ ,  $p < 0,01$ ), proto se hypotéza **přijímá**.

**H2:** Ženy dosahují statisticky významně vyššího na škále SEIS, než muži.

Z hlediska pohlaví nejsou v míře EI statisticky signifikantní rozdíly (viz tabulka 3), proto hypotézu **zamítáme**.

**H3:** Muži dosahují statisticky významně vyššího skóre na škále MACH-IV, než ženy.

Hypotézu **zamítáme**, protože v rámci proměnné MACH G nejsou statisticky signifikantní rozdíly z hlediska pohlaví (viz tabulka 5).

**H4:** Studenti pomáhajících oborů dosahují statisticky signifikantně vyššího skóre na škále SEIS, než studenti konkurenčních oborů

Hypotézu **přijímáme**, v rámci proměnné SEIS G dosahují studenti pomáhajících oborů signifikantně vyššího skóre ( $M = 155,152$ ), než studenti konkurenčních oborů ( $M = 150,240$ ).

**H5:** Studenti konkurenčních oborů dosahují statisticky signifikantně vyššího skóre na škále MACH-IV, než studenti pomáhajících oborů.

V rámci proměnné MACH G dosahují studenti konkurenčních oborů statisticky signifikantně vyššího skóre ( $M = 61,187$ ), než studenti oborů pomáhajících ( $M = 56,342$ ), proto hypotézu **přijímáme**.

### 3.6 Diskuze

Realizovaný výzkum se zaměřil na prozkouání vztahu mezi (rysovou) emoční inteligencí a machivelismem, a jak je tento vztah ovlivňován pohlavím jedince a povahou studovaného oboru.

Mezi globální úrovní EI (SEIS G) a celkovým skóre machiavelismu (MACH G) byl zjištěna statisticky signifikantní negativní korelace. Dosažené výsledky jsou v souladu s dalšími výzkumnými studii, které mezi těmito konstrukty zjistily také negativní korelace (např. Ali et al., 2009; Austin et al., 2007; Petrides et al., 2011). S celkovou mírou EI také negativně korelují dvě subškály machiavelismu, a sice interpersonální taktiky (MACH T) a názory na lidskou přirozenost (MACH V). Přítomnost této korelace se zdá být logická vzhledem k tomu, že tyto fazety konstituují danou škálu. Nicméně neprojevila se statisticky signifikantní korelace mezi fazetou abstraktní morálka (MACH M) a mírou emoční inteligence. Důvodem patrně může být, že je tato subškála tvořena pouhými dvěma položkami, tím pádem nemá dostatečnou sílu v rámci korelačního vztahu.

Z hlediska pohlaví nebyly zjištěny statisticky signifikantní rozdíly, jak v míře machiavelismu, tak v míře emoční inteligence. Schutte et al. (1998) sice ve svém výzkumu zjistili vyšší míru EI ve prospěch žen, avšak tito autoři pracovali s původní 33 položkovou verzí dotazníku (oproti 41 položkové verzi použitým v tomto výzkumu) a měli také

podstatně větší vzorek respondentů (346 účastníků oproti 154 respondentům zde). Tyto odlišnosti tak mohly zapříčinit rozdílnost těchto výsledků. Zajímavé zjištění týkající se mezipohlavních rozdílů v míře EI učinili Brackett a Mayer (2003). Ti porovnávali sebebopisné a výkonové metody měření EI a zjistili, že oproti výkonovým metodám se v rámci sebebopisných metod neprojevují rozdíly v míře EI z hlediska pohlaví. V rámci výkonových metod EI však ženy dosahují vyšších hodnot, než muži. Tudíž výběr metodiky pro měření EI má patrně také vliv na absenci rozdílů z hlediska pohlaví.

Pro celkovou míru machiavelismu jsou tyto výsledky však poměrně překvapivé, protože muži v rámci tohoto konstruktů obecně dosahují vyšších hodnot, než ženy (např.: Austin et al., 2007; McHoskey, 2001; Paulhus & Williams, 2002). Tudíž výsledky jsou v rozporu s odbornou literaturou a zároveň i teorií, podle které lze machiavelismus považovat za reprodukční strategii, jež je výhodnější pro muže, než pro ženy. Je možné, že je to ovlivněno metodou výběru vzorku, konkrétně samovýběrem a sněhovou koulí, a výzkumu se tak zúčastnili méně machiavelističtí a více kooperativní respondenti, a to jak z řad mužů, tak žen. Je totiž známo, že machiavelisté se chovají prosociálně, pokud z toho mohou nějakým způsobem těžit (Bereczkei, Birkas & Kerekes, 2010). Vzhledem k tomu, že byl výzkum anonymní a dobrovolný, byl tak odměnou participantům dobrý pocit z vykonaného dobrého skutku. Toto vysvětlení je však v kontrastu s dalšími výsledky, kdy se míra machiavelismu signifikantně liší napříč jednotlivými obory. Nabízí se také vysvětlení, že vztah mezi mírou machiavelismu a pohlavím respondenta není tak přímočarý a jednoznačný, ale je patrně ovlivňován spoustou dalších proměnných. Například v rámci fazety názory na lidskou přirozenost (MACH V) se projevuje interakce mezi oborem a pohlavím respondentů. Kdy muži z konkurenčních oborů dosahují vyšších výsledků na této subškále, než muži z oborů pomáhajících, zatímco hodnoty žen jsou napříč obory v podstatě stejné. Absence rozdílů může být také způsobena menším zastoupením mužů v souboru, popřípadě kulturními rozdíly v rámci zahraničních výzkumů.

Míra machiavelismu (MACH G) se statisticky signifikantně liší napříč obory, kdy studenti oborů, pro které je charakteristické soutěživé prostředí, dosahují vyšších hodnot, než studenti pomáhajících oborů. Platí to i pro fazetu interpersonální taktiky. To je poměrně logické, protože vyšší míra machiavelismu a strategické užití manipulace jsou v takovém prostředí prospěšné pro dosažení úspěchu. V rámci soupeřivých sociálních interakcí

machiavelisté v naprosté většině případů předčí jedinci s nižší mírou machiavelismu (Chrisite & Geis, 1970). Výsledky jsou zároveň v souladu s odbornou literaturou (McLean & Jones, 1992; Wertheim et al., 1978). Nicméně hodnoty v rámci subškály názory na lidskou přirozenost nejsou z hlediska oboru signifikantní. Dalo by se očekávat, že obě fazety spolu budou souviset, protože negativní a cynický pohled na druhé lidi může usnadňovat a ospravedlňovat užití manipulativních taktik (Jones & Paulhus, 2009). Ovšem není to podmínkou efektivní manipulace, člověk může manipulovat druhými i bez toho aniž by o nich negativně smýšlel.

Obdobně i celková úroveň EI (SEIS G) se liší napříč jednotlivými obory. Studenti pomáhajících oborů dosahují statisticky signifikantně vyššího skóru, oproti studentům oborů konkurenčních. Lze si představit, že v rámci pomáhajících profesí je vyšší míra EI výhodná pro navázání kvalitního pomáhajícího vztahu s klientem, kdy je potřeba se do klienta vcítit, pohlížet na problém jeho očima a pochopit jeho vnitřní svět (Zášková & Kubicová, 2008). Nicméně v globální míře rysové inteligence se projevuje interakce oboru a pohlaví. Muži z pomáhajících profesí dosahují vyššího skóre oproti mužům z konkurenčních oborů. Skóry žen jsou napříč obory relativně stejné, liší se zhruba o dva body.

Pokud jde o abstraktní morálku (MACH M), Levenův test homogenity rozptylu vyšel signifikantní, tudíž výsledky faktoriální analýzy rozptylu nelze interpretovat. Důvodem může být, že tato subškála je konstituována pouze dvěma položkami. Tato subškála je také poněkud problematická na interpretaci. Položky tvořící tuto subškálu zní následovně: *"Lidé trpící nevyléčitelnými nemocemi by měli mít možnost bezbolestného usmrcení."* a *"Především je lepší být skromný a čestný než důležitý a nečestný."*, z nichž poslední je kódována reverzně. Subškála má zachycovat (ne)zájem o morální hodnoty, vyšší skór v rámci této fazety by tak měl znamenat nižší zájem o morálku. U druhé z uvedených položek to dává smysl, nicméně u té první už ne. Proč by někdo, kdo vysoce souhlasí s prvně jmenovanou položkou (v podstatě se jedná o souhlas či nesouhlas s eutanazií), měl být méně morální, než někdo, kdo s ní nesouhlasí? Tento nedostatek tak může být argumentem svědčícím pro potřebu revize metody měření machiavelismu, po které někteří autoři volají (např. Jones & Paulhus, 2009; Rauthmann & Will, 2011).

Za slabé místo výzkumu lze považovat použité metody sběru dat. Jak MACH-IV, tak i SEIS jsou sebepopisné metody, s jejichž užitím se pojí jisté problémy. Respondenti se například mohou snažit podávat sociálně žádoucí odpovědi, popřípadě výsledky záměrně zkreslit, přičemž toto riziko je pravděpodobně vyšší u dotazníku MACH-IV. Machiavelismus může mít pro spoustu lidí negativní konotace, vzhledem k tomu, že se jedná o chování užívající manipulaci a klam za účelem dosažení vlastních cílů. A tak i přesto, že jsou respondenti žádáni, aby odpovídali podle toho, jak souhlasí s uvedenými výroky (namísto aby uváděli, jak často se dopouštějí konkrétního chování), mohou uvádět sociálně žádoucí odpovědi, namísto svého skutečného souhlasu. Další riziko může představovat nesprávné porozumění některým položkám, a z toho vyplývající zkreslení odpovědí.

Pro měření emoční inteligence bylo použito dotazníku SEIS. Jak poukázali Pérez, Petrides a Furnham (2007) lze ke konstruktivnímu emoční inteligence přistupovat dvojím způsobem, a to buď jako ke schopnosti nebo jako k osobnostnímu rysu. S tím se také pojí odlišné metody měření, EI jako schopnost se měří testy maximálního výkonu, zatímco EI jako rys je měřen prostřednictvím sebepopisných dotazníků. Dotazník SEIS tak spadá do druhé kategorie, jako takový je vhodný pro měření globální rysové EI (Pérez, Petrides & Furnham, 2007). Pro detailnější prozkoumání problematiky EI by bylo vhodné do výzkumu zařadit i metodu, která EI měří jako schopnost, například MSCEIT, který je rovněž dostupný v české verzi. Tak by bylo možno zachytit oblast EI komplexněji a reflektovat oba přístupy (schopnostní a rysový) k tomuto konstruktivnímu. Nicméně pořízení MSCEIT nebylo ve finančních možnostech autora této práce.

Škála machiavelismu MACH-IV má také jisté nedostatky. Od doby svého publikování v 70. letech (Christie, 1970a) se dodnes používá v podstatě bez obměny. Někteří autoři se tak domnívají, že by se metoda měření machiavelismu měla revidovat, aby se odstranily nedostatky v oblasti reliability a validity, a aby případná nová škála zachycovala machiavelismus adekvátně z hlediska jeho konceptualizace (Jones & Paulhus, 2009; Rauthmann & Will, 2011). Dokud však nedojde k vytvoření této nové škály, zůstává prozatím škála MACH-IV nejvhodnější volbou pro měření úrovně machiavelistické orientace.

Vytknout lze i způsob výběru výzkumného souboru, kdy se jednalo příležitostný výběr a metodu sněhové koule. Užití těchto metod je sice efektivní, nicméně nezaručuje reprezentativnost vzorku. Výzkum byl rovněž realizován na vysokoškolských studentech, a tak může být generalizace výsledků obtížná. Dalším faktorem, který mohl ovlivnit výsledky, byla nevyváženost výzkumného souboru z hlediska pohlaví, kdy žen bylo více, než mužů (95 oproti 59).

Christie (1970b) uvádí, že jedním z rysů machiaveliánské osobnosti je absence výrazné psychopatologie osobnosti. Tím má však na mysli absenci onemocnění, které naruší vnímání reality. Nicméně machiavelismus pozitivně koreluje s alexithymií (Wastell & Booth, 2003) a alexithymie je spojena se zvýšeným užíváním lékařské péče a nezdravým kompulzivním chováním (Lumley, Neely & Burger, 2007). Machiavelismus také negativně koreluje s emoční inteligencí (např. Ali et al., 2009; Austin et al., 2007) a ukazuje se, že deficity v oblasti emoční inteligence mohou zvyšovat náchylnost k různým typům psychických poruch (Lizeretti, Extremera & Rodríguez, 2012). Proto by se budoucí výzkum v oblasti machiavelismu mohl zaměřit na spojení tohoto konstruktů s psychickým a také fyzickým zdravím.

### 3.7 Závěry

Ze získaných výsledků lze stanovit následující závěry:

- Mezi celkovým skóre rysové emoční inteligence a celkovým skóre machiavelismu existuje statisticky signifikantní negativní korelace.
- Muži a ženy se neliší z hlediska dosažené úrovně rysové emoční inteligence.
- Muži a ženy se neliší z hlediska dosažené úrovně machiavelismu.
- Studenti konkurenční oborů dosahují vyšší úrovně machiavelismu oproti studentům pomáhajících oborů.
- Studenti pomáhajících oborů dosahují vyšší úrovně rysové emoční inteligence oproti studentům konkurenčních oborů.



## SOUHRN

Předkládaná diplomová práce se zabývá emoční inteligencí a machiavelismem, její součástí je také výzkumné šetření zkoumající vztah mezi těmito konstrukty. Teoretická část práce obsahuje dvě hlavní kapitoly, z nichž první se věnuje emoční inteligenci, druhá machiavelismu.

V první kapitole teoretické části se zabývám konstruktem emoční inteligence. Stručně představuji historii tohoto konstruktu a zmiňuji zásadní milníky v jeho zkoumání a popularizaci. Dále je pozornost věnována sporu o to, zda je emoční inteligence vůbec inteligencí. Někteří autoři (Petrides, 2009; Wilhelm, 2007) tento konstrukt považují za falešnou formu inteligence, která se snaží přizívat na slávě konstruktu již zavedeného. Jiní autoři (Locke, 2005) jej zcela odmítají pro přílišnou vágnost a širokost. Ve prospěch EI pak hovoří Mayer, Salovey a Caruso (2000), kteří prokázali, že EI splňuje potřebná kritéria, aby ji bylo možno považovat za inteligenci. Pérez, Petridese a Furham (2007) pak poukazují na potřebu rozlišovat mezi EI chápanou jako schopností a mezi rysovou EI, s čímž souvisí i rozdílné metody měření. Následně se zabývám spojením emocí a racionality, které byly dlouho dávány do protikladu. Za podstatný považuji přístup A. Damasia (2000), podle nějž nelze stavět emoce a racionalitu do protikladu, neboť spolu souvisejí a jedno nemůže být bez druhého.

Další podkapitola se zabývá konceptualizací EI. Jsou zde představeny dvě predomiantní kategorie modelů emoční inteligence. První z nich jsou modely schopností, které EI považují za schopnost zpracovávat emočně relevantní informace. Druhou kategorií jsou smíšené (rysové) modely, které k EI přistupují jako ke směsici mentálních schopností, dispozic a osobnostních rysů. Za tři hlavní modely pak lze považovat: (a) model Salovey a Mayera, (b) Bar-Onův model, a (c) Golemanův model. Tyto modely, včetně jejich modifikací, jsou následně detailněji představeny. Konceptualizace EI se odráží v metodách jejího měření, což je předmětem následující podkapitoly. EI jako schopnost je měřena testy maximálního výkonu, jako je například MSCEIT a TIE. Oproti tomu sebepopisné metody zachycují EI jako rys a patří zde např. SEIS a EQ-i. Zmíněné, ale i další metody jsou zde detailněji charakterizovány.

Následující podkapitola se zaměřuje na praktické uplatnění emoční inteligence. EI je často dávána do spojitosti s pozitivními aspekty osobnosti, proto se výzkum zaměřuje na její spojení s psychickým a fyzickým zdravím. Ukazuje se například, že deficity v oblasti EI mohou působit jako predisponující faktor k různým druhům psychických poruch (Lizeretti, Extremera & Rodríguez, 2012), pro což svědčí nižší míra EI zjištěná u psychiatrických pacientů, v porovnání s neinstitucionalizovanou populací (Hertel, Schütz & Lammers, 2009). Dále poukazují na využití EI i negativním způsobem, zejména v rámci manipulace druhými. EI je dávána do kontextu s emoční manipulací a temnou triádou, jako případným faktorem jejího zneužití. Výzkumy mapující spojení EI s temnou triádou však přinášejí smíšené výsledky. Nicméně i přesto se ukazuje, že za určitých podmínek může EI působit jako facilitátor emoční manipulace (Côté et al., 2011; Grieve & Mahar, 2010). Spojení EI a emoční manipulace tak tvoří přechod ke druhé kapitole teoretické části práce.

Druhá kapitola teoretické části je věnována machiavelismu. Jsou nastíněny kořeny vzniku tohoto pojmu a uvedeny přístupy k machiavelismu, které lze vyzorovat v odborné literatuře. Jsou to přístupy: (a) morální, (b) patologický, (c) evoluční, (d) multidimenzionální. Dále je popsána machiaveliánská osobnost, která má podle Christieho (1970b) čtyři hlavní charakteristiky: (a) relativní nedostatek citů v mezilidských vztazích, (b) nedostatek zájmu o konvenční morálku, (c) absence výrazné psychopatie osobnosti, (d) nízká oddanost ideologii. Poté se přesouvám k jednotlivým projevům machiavelismu. Popisuji zde manipulativní techniky machiavelistů, z nichž nejčastěji užívané jsou přesvědčování, sebeodhalení a ingratiace. Dále se zaměřuji na lhaní a podvádění. Geis a Moon (1981) se například domnívají, že machiavelisté jsou přesvědčivějšími lháři, protože dokážou lépe kontrolovat projevy úzkosti a tím si udržet zdání věrohodnosti. Pokud jde o podvádění, to je u machiavelistů motivováno spíše strategickými zisky, plynoucími z podvodu, oproti tomu jsou jedinci s nízkou mírou machiavelismu motivováni spíše emocionálními pohnutkami, například aby vyhověli atraktivnímu partnerovi (Bogart, Geis, Levy & Zimbardo, 1970). V neposlední řadě se dostávám k cynismu, který může sloužit jako racionalizace a ospravedlnění pro zneužívání druhých (Jones & Paulhus, 2009).

Další podkapitola se nese v duchu machiavelismu a jeho spojení s psychopatií. Pozornost je věnována zejména tzv. syndromu emočního chladu, což je označení pro charakteristickou emoční distancovanost machiavelistů v mezilidských vztazích (Geis &

Christie, 1970). V tomto ohledu jsou relevantní výzkumy, které zjistily negativní vztah machiavelismu a rysové emoční inteligence (Austin et al., 2007), pozitivní spojení machiavelismu s alexithymií a deficitem v oblasti empatie (Wastell & Booth, 2003) a v neposlední řadě také negativní korelaci machiavelismu s faktory Přívětivost a Svědomitost v rámci modelu Big Five (Paulhus & Williams, 2002; Lee & Ashton, 2005). Dále se zaměřuji na pozici machiavelismu v rámci temné triády (machiavelismus, psychopatie a narcismus). V odborné literatuře se objevují názory, že machiavelismus je určitou formou subklinické psychopatie. Nicméně výzkumy temné triády zjistily, že se jedná o tři vzájemně propojené, avšak odlišné konstrukty (Paulhus & Williams, 2002), tudíž tyto dva konstrukty nelze ztotožňovat, přestože mají společné charakteristiky).

V následující podkapitole představuji evoluční přístup k machiavelismu, který je reakcí na absenci jednotného teoretického rámce ve výzkumu tohoto konstruktu (Wilson, Near & Miller, 1996). Machiavelismu je zde popisován v pojmech teorií her a evolučních strategií, konkrétně jako strategie závislé na frekvenci (Hawley, 2001; Mealey, 1995). V rámci teorie kontroly zdrojů je pak možno machiavelistu považovat za tzv. bistrategického kontrolora, který skóruje vysoko v užívání nátlakových i prosociálních strategií (Hawley, 2006). Následně se dostávám k hypotéze machiaveliánské inteligence, která se snaží vysvětlit rozvinuté kognitivní schopnosti primátů (i člověka) potřebami vnitroskupinové kompetice. Jako adaptivní je pro rozvoj inteligence považována schopnost oklamat druhé (Humhrey, 1976; White, 2000). V rámci této schopnosti má významné postavení teorie myslí, neboť nám umožňuje usuzovat na mentální stavy druhých a tím i predikovat jejich chování do budoucna (Astington, 2003).

Celou kapitolu o machiavelismu uzavírám zamyšlením se nad potřebou revize tohoto konstruktu, zejména metod jeho měření. Jones a Paulhus (2009) se například domnívají, že současné metody měření machiavelismu neodpovídají jeho původní konceptualizaci, protože nazachycují chladnou a strategickou vypočítavost machiavelistů. Rovněž i Rauthmann (2012) zmiňuje nedostatky v konceptualizaci a měření tohoto konstruktu. Rauthmann a Willová (2011) tak doporučují tento konstrukt hodnotit na různých úrovních abstrakce a navrhují tak novou konceptualizaci machiavelismu.

V rámci výzkumné části jsem provedl výzkumné šetření, jehož předmětem byl vztah machiavelismu a emoční inteligence. Dále mě zajímalo, jak je tento vztah ovlivňován

pohlavím a oborem studia respondentů. Výzkumu se zúčastnilo celkem 154 respondentů, z toho bylo 59 mužů a 95 žen. Studenty jsem rozdělil do dvou kategorií, a sice na studenty pomáhajících oborů, kam jsem zařadil studenty psychologie, logopedie a speciální pedagogiky. Druhou kategorií tvořili studenti tzv. konkurenčních oborů, kam jsem zařadil studenty práv a VŠE (mezinárodní obchod a mezinárodní vztahy). Výzkumný vzorek byl získán metodou příležitostného výběru a metodou sněhové koule. Pro stanovení míry emoční inteligence bylo použito dotazníku SEIS. Míru machiavelismu respondentů pak mapovala škála MACH-IV. Pro statistickou analýzu dat jsem využil Pearsonův korelační koeficient a faktoriální analýzu rozptylu.

V rámci výzkumu byla zjištěna statisticky signifikantní negativní korelace mezi machiavelismem a EI, a také mezi EI a názory na lidskou přirozenost a interpersonální taktikami, což jsou dvě fazety machiavelismu. Nebyly zjištěny statisticky signifikantní rozdíly z hlediska pohlaví respondentů jak v rámci machiavelismu, tak v rámci EI. Tyto hodnoty se však liší v závislosti na studovaném oboru. Studenti pomáhajících oborů dosahují vyšší míry EI, než studenti konkurenčních oborů. Studenti konkurenčních oborů pak dosahují vyšších hodnot machiavelismu, než studenti oborů pomáhajících.

Za úskalí výzkumu lze považovat způsob výběru vzorku, který nezaručuje jeho reprezentativnost. Dalším úskalím může být povaha použitých metod, jedná se o sebepopisné škály, respondenti tak mohou podávat sociálně žádoucí odpovědi, případně výsledek vědomě zkreslit. Limitem je také použití dotazníku SEIS, který měří EI jako rys, oproti výkonovým testům, které je měří jako schopnost. To také mohlo ovlivnit výsledky.

## LITERATURA

1. Ali, F., Amorim, I. S., Chamorro-Premuzic, T. (2009). Empathy deficits and trait emotional intelligence in psychopathy and Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 47(7), 758–762.
2. Ali, F., Chamorro-Premuzic, T. (2010). Investigating theory of mind deficits in nonclinical psychopathy and Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 49(3), 169–174
3. Astington, J. W. (2003). Sometimes necessary, never sufficient: False-belief understanding and social competence. In B. Repacholi & V. Slaughter (Eds.). *Individual Differences in Theory of Mind* (14–39). New York: Psychology Press.
4. Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., Moore, H. (2007). Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side?. *Personality and Individual Differences*, 43(1), 17–189.
5. Austin, E. J., Saklofske, D. H., Huang, S. H., & McKenney, D. (2004). Measurement of trait emotional intelligence: Testing and cross-validating a modified version of Schutte et al.'s (1998) measure. *Personality and individual differences*, 36(3), 555–562.
6. Austinová, E. J., Saklofske, D. H. (2007). Příliš mnoho typů inteligence? : O podobnostech a rozdílech mezi sociální, praktickou a emoční inteligencí. In R. Schulze & R. D. Roberts, *Emoční inteligence: přehled základních přístupů a aplikací*. Praha: Portál.
7. Bar-On, R. (2006). The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*, 18, 13–25.
8. Bar-On, R. (2007). The 5 meta-factors and 15 sub-factors of the Bar-On model. Retrieved April, 18. Získáno 15. 3. 2016 z <http://www.reuvenbaron.org/wp/the-5-meta-factors-and-15-sub-factors-of-the-bar-on-model/>
9. Barrett, L., Dunbar, R., Lycett, J. (2007). *Evoluční psychologie člověka*. Praha: Portál

10. Bereczkei, T., Birkas, B., Kerekes, Z. (2010). The presence of others, prosocial traits, machiavellianism. *Social psychology*, 41(4), 238–245.
11. Bogart, K., Geis, F., Levy, M. & Zimbardo, P. (1970). No dissonance for machiavellians. In R. Christie & F. Geis (Eds.). *Studies in Machiavellianism* (236–259). New York: Academic Press.
12. Brackett, M. A., & Mayer, J. D. (2003). Convergent, discriminant, and incremental validity of competing measures of emotional intelligence. *Personality and social psychology bulletin*, 29(9), 1147–1158.
13. Brackett, M. A., & Salovey, P. (2006). Measuring emotional intelligence with the Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT). *Psicothema*, 18 (Suplemento), 34–41.
14. Brackett, M. A., Mayer, J. D., & Warner, R. M. (2004). Emotional intelligence and its relation to everyday behaviour. *Personality and Individual differences*, 36(6), 1387–1402.
15. Carmeli, A., Yitzhak-Halevy, M., & Weisberg, J. (2009). The relationship between emotional intelligence and psychological wellbeing. *Journal of Managerial Psychology*, 24(1), 66–78.
16. Costa, A., Faria, L., & Takšić, V. (2011). Vocabulary of emotions test (VET): A cross-cultural validation in Portuguese and Croatian contexts. *Psihologijske teme*, 20(3), 413–424.
17. Côté, S., DeCelles, K. A., McCarthy, J. M., Van Kleef, G. A., & Hideg, I. (2011). The Jekyll and Hyde of Emotional Intelligence Emotion-Regulation Knowledge Facilitates Both Prosocial and Interpersonally Deviant Behavior. *Psychological Science*, 22(8) 1073–1080.
18. Damasio, A. (2000). *Descartesův omyl: Emoce, rozum a lidský mozek*. Praha: Mladá Fronta.

19. Derlega, V. J., Winstead, B. A., Greene, K. (2008). Self-disclosure and starting a close relationship. In S. Sprecher, A. Wentzel & J. Harvey (Eds.). *Handbook of relationship initiation* (153–174). New York: Psychology Press.
20. Domelsmith, D. E., Dietch, J. T. (1978). Sex differences in the relationship between Machiavellianism and self-disclosure. *Psychological Reports*, 42(3), 715–721.
21. Fehr, B., Samsom, D., & Paulhus, D. L. (1992). The construct of Machiavellianism: Twenty years later. In C. D. Spielberger & J. N. Butcher (Eds.), *Advances in personality assessment* (Vol.9, pp.77–116). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
22. Fišar, Z. a kol. (2009). *Vybrané kapitoly z biologické psychiatrie*. Praha: Grada Publishing
23. Flynn, S., Reichard, M., & Slane, S. (1987). Cheating as a function of task outcome and Machiavellianism. *The Journal of Psychology*, 121(5), 423–427.
24. Gardner, H. (1999). *Dimenze myšlení: Teorie rozmanitých inteligencí*. Praha: Portál.
25. Geis, F. & Christie, R. (1970). Overview of experimental research. In R. Christie, & F. Geis. (Eds.). *Studies in Machiavellianism* (285–313). New York: Academic Press.
26. Geis, F. L. (1970a). Bargaining tactics in the con game. In R. Christie, & F. Geis. (Eds.). *Studies in Machiavellianism* (130–160). New York: Academic Press.
27. Geis, F. L. (1970b). The con game. In R. Christie, & F. Geis. (Eds.). *Studies in Machiavellianism* (106–129). New York: Academic Press.
28. Geis, F. L., & Moon, T. H. (1981). Machiavellianism and deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41(4), 766–775
29. Ghiabi, B., & Besharat, M. A. (2011). Emotional intelligence, alexithymia, and interpersonal problems. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 30, 98–102.
30. Goleman, D. (1996) *Emotional Intelligence: Why it can matter more than IQ*. London: Bloomsbury.

31. Goleman, D. (2000). *Práce s emoční inteligencí*. Praha: Columbus.
32. Goleman, D. (2001). An EI-Based Theory of Performance. In C. Cherniss & G. Goleman (Eds.). *The Emotionally Intelligent Workplace: How to Select for, Measure, and Improve Emotional Intelligence in Individuals, Groups, and Organizations* (27–44). San Francisco: Jossey-Bass.
33. Grieve, R. (2011). Mirror Mirror: The role of self-monitoring and sincerity in emotional manipulation. *Personality and Individual Differences*, 51(8), 981–985.
34. Grieve, R., & Mahar, D. (2010). The emotional manipulation–psychopathy nexus: Relationships with emotional intelligence, alexithymia and ethical position. *Personality and Individual Differences*, 48(8), 945–950.
35. Hartl, P., & Hartlová, H. (2000). *Psychologický slovník*. Praha: Portál.
36. Hawley, P. H. (2003). Prosocial and coercive configurations of resource control in early adolescence: A case for the well-adapted Machiavellian. *Merrill-Palmer Quarterly*, 49(3) 279–309.
37. Hawley, P. H. (2006). Evolution and personality: A new look at Machiavellianism. In D. Mroczek & T. Little. (Eds.) *Handbook of personality development* (147–161). New Jersey: Lawrence Erlbaum.
38. Hawley, P. H. (2011). The Role of Competition and Cooperation in Shaping Personality: Evolutionary Perspective on Social Dominance, Machiavellianism and Children's Social Development. In D. M. Buss & P. H. Hawley (Eds.). *The Evolution of Personality and Individual Differences* (61–85). New York: Oxford University Press.
39. Hertel, J., Schütz, A., & Lammers, C. H. (2009). Emotional intelligence and mental disorder. *Journal of clinical psychology*, 65(9), 942–954.
40. Hogg, M. A. & Vaughan, G. M. (2011). *Social psychology* (6. Uppl). Essex: Pearson Education Limited.



41. Humphrey, N. K. (1976). The social function of intellect. In P. P. G. Bateson & R. A. Hinde. *Growing Points in Ethology* (303–317). Cambridge: Cambridge University Press.
42. Hyde, J., & Grieve, R. (2014). Able and willing: Refining the measurement of emotional manipulation. *Personality and Individual Differences*, 64, 131–134.
43. Christie, R. & Geis, F. L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
44. Christie, R. (1970a). Scale construction. In R. Christie, & F. Geis. (Eds.). *Studies in Machiavellianism* (10–34). New York: Academic Press
45. Christie, R. (1970b). Why Machiavelli?. In R. Christie, & F. Geis. (Eds.). *Studies in Machiavellianism* (1–9). New York: Academic Press
46. Christie, R., & Geis, F. L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
47. Jonason, P. K., Valentine, K. A., Li, N. P., & Harbeson, C. L. (2011). Mate-selection and the Dark Triad: Facilitating a short-term mating strategy and creating a volatile environment. *Personality and Individual Differences*, 51(6), 759–763.
48. Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle. (Eds.). *Handbook of individual differences in social behavior* (93–108). New York: Guilford Press.
49. Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2011). Differentiating the Dark Triad within the interpersonal circumplex. In L. M. Horowitz & S. Strack. (Eds.). *Handbook of interpersonal theory and research* (249–267). New Jersey: John Wiley & Sons.
50. Kilduff, M., Chiaburu, D. S., & Menges, J. I. (2010). Strategic use of emotional intelligence in organizational settings: Exploring the dark side. *Research in organizational behavior*, 30, 129–152.
51. Koukolík, F. (2006). *Sociální mozek*. Praha: Karolinum.

52. Lane, R. D., Sechrest, L., Riedel, R., Shapiro, D. E., & Kaszniak, A. W. (2000). Pervasive emotion recognition deficit common to alexithymia and the repressive coping style. *Psychosomatic medicine*, 62(4), 492–501.
53. Lee, K., & Ashton, M. C. (2005). Psychopathy, Machiavellianism, and narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences*, 38(7), 1571–1582.
54. Lizeretti, N. P., Extremera, N., & Rodríguez, A. (2012). Perceived emotional intelligence and clinical symptoms in mental disorders. *Psychiatric Quarterly*, 83(4), 407–418.
55. Loas, G., Verrier, A., & Romney, C. (2007). Déficit émotionnel et intelligence machiavélique: Étude des interrelations entre l'échelle d'alexithymie de Toronto (TAS-20) et l'inventaire MACH-IV dans une population de 201 étudiants. In *Annales Médico-psychologiques, revue psychiatrique*, 165(4), 254–257
56. Locke, E. A. (2005). Why emotional intelligence is an invalid concept. *Journal of organizational Behavior*, 26(4), 425–431.
57. Lumley, M. A., Neely, L. C., & Burger, A. J. (2007). The assessment of alexithymia in medical settings: implications for understanding and treating health problems. *Journal of personality assessment*, 89(3), 230–246.
58. Machiavelli, N. (1997). *Vladař*. Praha: Ivo Železný
59. Mayer, J. D. (2006). A Field Guide to Emotional Intelligence. In J. Ciarrochi, J. P. Forgas & J. D. Mayer (Eds.). *Emotional Intelligence in Everyday Life* (3–26). New York: Psychology Press.
60. Mayer, J. D., Caruso, D. R., & Salovey, P. (2000). Emotional intelligence meets traditional standards for an intelligence. *Intelligence*, 27(4), 267–298.
61. Mayer, J., Salovey, P. (1997). What is Emotional Intelligence?. In P. Salovey & D. J. Sluyter, *Emotional development and emotional intelligence*. New York: Basic Books.
62. McHoskey, J. W. (2001). Machiavellianism and sexuality: On the moderating role of biological sex. *Personality and Individual Differences*, 31(5), 779–789.

63. Mealey, L. & Kinner, S. (2003). Psychopathy, Machiavellianism and Theory of Mind. In M. Brüne, H. Ribbert & W. Schiefenhövel (Eds.), *The Social Brain: Evolution and Pathology* (355–372). Chichester: John Wiley & Sons.
64. Mealey, L. (1995). The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model. *Behavioral and Brain sciences*, 18(03), 523–541.
65. Nagler, U. K., Reiter, K. J., Furtner, M. R., & Rauthmann, J. F. (2014). Is there a “dark intelligence”? Emotional intelligence is used by dark personalities to emotionally manipulate others. *Personality and individual differences*, 65, 47–52.
66. Nakonečný, M. (2009). *Sociální psychologie*. Praha: Academia
67. Nathanson, C., Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2006). Predictors of a behavioral measure of scholastic cheating: Personality and competence but not demographics. *Contemporary Educational Psychology*, 31(1), 97–122.
68. O'Connor, P. J., & Athota, V. S. (2013). The intervening role of Agreeableness in the relationship between Trait Emotional Intelligence and Machiavellianism: Reassessing the potential dark side of EI. *Personality and Individual Differences*, 55(7), 750–754.
69. O'Connor, E. M., & Simms, C. M. (1990). Self-revelation as manipulation: The effects of sex and machiavellianism on self-disclosure. *Social Behavior & Personality: An International Journal*, 18(1), 95–100
70. Orbell, J., Morikawa, T., Hartwig, J., Hanley, J., & Allen, N. (2004). “Machiavellian” intelligence as a basis for the evolution of cooperative dispositions. *American Political Science Review*, 98(01), 1–15.
71. Paal, T., & Bereczkei, T. (2007). Adult theory of mind, cooperation, Machiavellianism: The effect of mindreading on social relations. *Personality and individual differences*, 43(3), 541–551.
72. Pandey, J., & Rastogi, R. (1979). Machiavellianism and ingratiation. *The journal of social psychology*, 108(2), 221–225.

73. Parker J. D. A. (2007). Význam emoční inteligence v klinické psychologii. In R. Schulze & R. D. Roberts, *Emoční inteligence: přehled základních přístupů a aplikací*. Praha: Portál.
74. Parker, J. D., Taylor, G. J., & Bagby, R. M. (2001). The relationship between emotional intelligence and alexithymia. *Personality and Individual Differences*, 30(1), 107–115.
75. Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of research in personality*, 36(6), 556–563.
76. Pérez, J. C., Petrides, K. V., Furnham, A. (2007). Měření rysové emoční inteligence. In R. Schulze & R. D. Roberts, *Emoční inteligence: přehled základních přístupů a aplikací*. Praha: Portál.
77. Petrides, K. V. (2009). Psychometric properties of the trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue). In C. Stough, D. H. Saklofske & J. D. A. Parker (Eds.), *Assessing Emotional Intelligence* (85–101). Springer US.
78. Petrides, K. V., Perez-Gonzalez, J. C., Furnham, A. (2007). On the criterion and incremental validity of trait emotional intelligence. *Cognition and Emotion*, 21(1), 26–55
79. Petrides, K. V., Vernon, P. A., Schermer, J. A., & Veselka, L. (2011). Trait emotional intelligence and the dark triad traits of personality. *Twin Research and Human Genetics*, 14(01), 35–41.
80. Rauthmann, J. F. (2012). Towards multifaceted Machiavellianism: Content, factorial, and construct validity of a German Machiavellianism Scale. *Personality and Individual Differences*, 52(3), 345–351.
81. Rauthmann, J. F., & Will, T. (2011). Proposing a multidimensional machiavellianism conceptualization. *Social Behavior & Personality: An International Journal*, 39(3), 391–404.

82. Ritter, K., Dziobek, I., Preißler, S., Rüter, A., Vater, A., Fydrich, T. & Roepke, S. (2011). Lack of empathy in patients with narcissistic personality disorder. *Psychiatry research*, 187(1), 241–247.
83. Roberts, R. D., Schulze R., Zeidner, M., Matthews, G. (2007). Porozumění emoční inteligenci, její měření a aplikace: Co jsme zjistili? Co nám uniklo? In R. Schulze & R. D. Roberts, *Emoční inteligence: přehled základních přístupů a aplikací*. Praha: Portál.
84. Sacco, D. F., Merold, S. J., Lui, J. H., Lustgraaf, C. J., & Barry, C. T. (2016). Social and emotional intelligence moderate the relationship between psychopathy traits and social perception. *Personality and Individual Differences*, 95, 95–104.
85. Salovey, P., Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9(3), 185–211.
86. Schutte, N. S., Malouff, J. M., Hall, L. E., Haggerty, D. J., Cooper, J. T., Golden, C. J., & Dornheim, L. (1998). Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and individual differences*, 25(2), 167–177
87. Schutte, N. S., Malouff, J. M., Thorsteinsson, E. B., Bhullar, N., & Rooke, S. E. (2007). A meta-analytic investigation of the relationship between emotional intelligence and health. *Personality and Individual Differences*, 42(6), 921–933.
88. Śmieja, M., Orzechowski, J., & Stolarski, M. S. (2014). TIE: An ability test of emotional intelligence. *PloS one*, 9(7), e103484.
89. Stead, R., Fekken, C. G., Kay, A., & McDermott, K. (2012). Conceptualizing the Dark Triad of personality: Links to Social Symptomatology. *Personality and Individual Differences*, 53(8), 1023–1028.
90. Stuchlíková, I. (2007). *Základy psychologie emocí*. Praha: Portál.
91. Sutton, J., & Keogh, E. (2001). Components of Machiavellian beliefs in children: Relationships with personality. *Personality and individual differences*, 30(1), 137–148.

92. Sutton, J., Smith, P. K., & Swettenham, J. (1999). Social cognition and bullying: Social inadequacy or skilled manipulation?. *British Journal of Developmental Psychology*, 17(3), 435–450.
93. Szijjarto, L., & Bereczkei, T. (2015). The Machiavellians’ “Cool Syndrome”: They experience intensive feelings but have difficulties in expressing their emotions. *Current Psychology*, 34(2), 363–375.
94. Taylor, G. J., Bagby, R. M. & Parker, J. D. A. (1997). Disorders of affect regulation: Alexithymia in medical and psychiatric illness. Cambridge: Cambridge University Press.
95. Visser, B. A., Bay, D., Cook, G. L., & Myburgh, J. (2010). Psychopathic and antisocial, but not emotionally intelligent. *Personality and Individual Differences*, 48(5), 644–648.
96. Vrij, A., Granhag, P. A., & Mann, S. (2010). Good liars. *Journal of Psychiatry & Law*, 38, 77–98.
97. Výrost, J. (2008). Postoje, jejich utváření a změna. In J. Výrost & I. Slaměník. *Sociální psychologie* (127–146). Praha: Grada Publishing.
98. Wastell, C., & Booth, A. (2003). Machiavellianism: An alexithymic perspective. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22(6), 730–744.
99. Weisová, S., Süß, H. M., (2007). Sociální inteligence: přehled a kritická diskuze konceptů měření. In R. Schulze & R. D. Roberts, *Emoční inteligence: přehled základních přístupů a aplikací*. Praha: Portál.
100. Wertheim, E. G., Widom, C. S., & Wortzel, L. H. (1978). Multivariate analysis of male and female professional career choice correlates. *Journal of Applied Psychology*, 63(2), 234.
101. Whiten, A. (1997). The Machiavellian mindreader. In A. Whiten & R. W. Byrne (Eds.) *Machiavellian Intelligence II: Extensions and Evaluations* (144–173). Cambridge: Cambridge University Press.

102. Whiten, A. (2000). Social complexity and social intelligence. In G. R. Bock, J. A. Goode & K. Webb (Eds.). *The Nature of Intelligence: Novartis Foundation Symposium 233* (185–196). Chichester: John Wiley & Sons.
103. Wilhelm, O. (2007). Měření emoční inteligence: praxe a standardy. In R. Schulze & R. D. Roberts, *Emoční inteligence: přehled základních přístupů a aplikací*. Praha: Portál.
104. Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R. (1996). Machiavellianism: a synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological bulletin*, 119(2), 285–299
105. Wood, L. M., Parker, J. D., & Keefer, K. V. (2009). Assessing Emotional Intelligence Using the Emotional Quotient Inventory (EQ-i) and Related Instruments. In C. Stough, D. H. Saklofske & J. D. A. Parker (Eds.). *Assessing emotional intelligence: Theory, Research, and Applications* (67–84). New York: Springer.
106. Zášková, H., & Kubicová, A. (2008). Prosociální chování u pomáhajících profesí. *Kontakt*, 10(1), 150–158.
107. Zin, S. M., Ahmad, N., Ngah, N. E., Ismail, R., Abdullah, I. H. T., & Ibrahim, N. (2011). Effects of Machiavellianism on Ingratiation in Organizational Settings. *Canadian Social Science*, 7(2), 183–190

## **SEZNAM PŘÍLOH**

Příloha č. 1: Formulář zadání magisterské diplomové práce

Příloha č. 2: Abstrakt diplomové práce v češtině a angličtině



# Příloha č. 1: Formulář zadání magisterské DP

Univerzita Palackého v Olomouci  
Filozofická fakulta  
Akademický rok: 2014/2015

Studijní program: Psychologie  
Forma: Prezenční  
Obor/komb.: Psychologie (PCHN)

## Podklad pro zadání DIPLOMOVÉ práce studenta

| PŘEDKLÁDÁ:          | ADRESA                       | OSOBNÍ ČÍSLO |
|---------------------|------------------------------|--------------|
| Bc. PODŽORSKÝ Pavel | Petra Kříčky 2700/1, Ostrava | F140360      |

### TÉMA ČESKY:

Machiavelismus a emoční inteligence

### NÁZEV ANGLICKY:

Machiavellianism and emotional intelligence

### VEDOUcí PRÁCE:

PhDr. Olga Pechová, Ph.D. - PCH

### ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ:

1. Studium literatury zabývající se machiavelismem a jeho měřením.
2. Analýza teorií emoční inteligence a výzkumných metod k jejímu měření.
3. Kvantitativní výzkum zaměřený na vztah machiavelismu a emoční inteligence, realizovaný na souboru nejméně jednoho sta vysokoškolských studentů.
4. Statistická analýza získaných dat s ohledem na vliv pohlaví a studijního oboru.
5. Kritická analýza teoretických předpokladů, použitých metod a výsledků výzkumu.

### SEZNAM DOPORUČENÉ LITERATURY:

1. Ali, F., & Chamorro-Premuzic, T. (2010). Investigating theory of mind deficits in nonclinical psychopathy and Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 49(3), 169-174
2. Ali, F., Amorim, I. S., & Chamorro-Premuzic, T. (2009). Empathy deficits and trait emotional intelligence in psychopathy and Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 47(7), 758-762.
3. Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H. (2007). Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side?. *Personality and Individual Differences*, 43(1), 179-189.
4. Barlow, A., Qualter, P., & Stylianou, M. (2010). Relationships between Machiavellianism, emotional intelligence and theory of mind in children. *Personality and Individual Differences*, 48(1), 78-82.
5. Bar-On, R. E., & Parker, J. D. (2000). *The handbook of emotional intelligence: Theory, development, assessment, and application at home, school, and in the workplace*. Jossey-Bass.
6. Bar-on, R. M. (2006). The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*, 18(1), 13-25.
7. Brackett, M. A., Mayer, J. D., & Warner, R. M. (2004). Emotional intelligence and its relation to everyday behaviour. *Personality and Individual Differences*, 36(6), 1387-1402.
8. Goleman, D. (2011). *Emoční inteligence*. Praha: Metafora.
9. Christie, R., & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press
10. Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle. (Eds.). *Handbook of individual differences in social behavior* (93-108). New York: Guilford Press.
11. Loas, G., Verrier, A., & Romney, C. (2007). Déficit émotionnel et intelligence machiavélique: Étude des interrelations entre l'échelle d'alexithymie de Toronto (TAS-20) et l'inventaire MACH-IV dans une population de 201 étudiants. In *Annales Médico-psychologiques, revue psychiatrique*, 165(4), 254-257
12. Paal, T., & Bereczkei, T. (2007). Adult theory of mind, cooperation, Machiavellianism: The effect of mindreading on social relations. *Personality and individual differences*, 43(3), 541-551.
13. Pilch, I. (2008). Machiavellianism, emotional intelligence and social competence: Are Machiavellians interpersonally skilled?. *Polish Psychological Bulletin*, 39(3), 158-164.
14. Schulze, R., Roberts, R. D. (2007). *Emoční inteligence*. Praha: Portál.
15. Wastell, C., & Booth, A. (2003). Machiavellianism: An alexithymic perspective. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22(6), 730-744.

Podpis studenta: \_\_\_\_\_  
Podpis vedoucího práce: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_  
Datum: \_\_\_\_\_

Podpis vedoucího práce: \_\_\_\_\_

| Číslo | Název | Podpis |
|-------|-------|--------|
|       |       |        |

Podpis studenta: \_\_\_\_\_

Podpis vedoucího práce: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Podpis studenta: \_\_\_\_\_

Podpis vedoucího práce: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Podpis studenta: \_\_\_\_\_  
Podpis vedoucího práce: \_\_\_\_\_  
Datum: \_\_\_\_\_  
Datum: \_\_\_\_\_

Podpis studenta: \_\_\_\_\_

Podpis vedoucího práce: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Podpis studenta: \_\_\_\_\_

Podpis vedoucího práce: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Podpis studenta: \_\_\_\_\_

Podpis vedoucího práce: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_

Podpis studenta: lucie Botková

Datum: 25.11.2014

Podpis vedoucího práce: Olga Pechová

Datum: 25.11.2014

## **Příloha č. 2: Abstrakt v češtině a angličtině**

### **ABSTRAKT DIPLOMOVÉ PRÁCE**

**Název práce:** Emoční inteligence a machiavelismus

**Autor práce:** Bc. Pavel Podžorský

**Vedoucí práce:** PhDr. Olga Pechová, Ph.D.

**Počet stran a znaků:** 79 (148 904)

**Počet příloh:** 2

**Počet titulů použité literatury:** 107

#### **Abstrakt:**

Tématem prezentované diplomové práce je emoční inteligence (EI) a machiavelismus. Součástí práce je výzkumné šetření, jehož cílem je zjistit povahu vztahu mezi machiavelismem a EI, a jak je tento vztah ovlivňován pohlavím respondentů a jejich studijním zaměřením. Výzkum byl realizován na studentech konkurenčních (obory, pro které je charakteristické soupeřivé prostředí) a pomáhajících oborů. Výzkumný soubor byl vybrán metodou samovýběru a sněhové koule, celkem se zúčastnilo 154 respondentů. Emoční inteligence byla zjišťována prostřednictvím dotazníku SEIS a machiavelismus škálou MACH-IV. Mezi machiavelismem a EI byla zjištěna statisticky signifikantní negativní korelace. Z hlediska pohlaví nebyly v míře machiavelismu a emoční inteligence zjištěny statisticky signifikantní rozdíly. Míra EI a machiavelismu se však liší napříč obory. Studenti pomáhajících oborů dosahují vyššího skóre EI, než studenti konkurenčních oborů. Oproti tomu studenti konkurenčních oborů dosahují vyšší úrovně machiavelismu, než studenti oborů pomáhajících.

**Klíčová slova:** Machiavelismus, emoční inteligence, manipulace

## **ABSTRACT OF THESIS**

**Title:** Emotional intelligence and machiavellianism

**Author:** Bc. Pavel Podžorský

**Supervisor:** PhDr. Olga Pechová, Ph.D.

**Number of pages and characters:** 79 (148 904)

**Number of appendices:** 2

**Number of references:** 107

### **Abstract:**

This thesis is dealing with emotional intelligence (EI) and machiavellianism. Part of this thesis is also a research study that aims to explore the nature of the relationship between EI and machiavellianism, and how is this relationship influenced by respondents' sex and field of study. Subjects of this study were college students divided into two groups depending on their field of study. First group consists of students of helping professions, students of competitive fields form the second group. A research sample of 154 respondents was selected by using opportunity and snowball sampling. The level of EI was measured by Schutte emotional intelligence scale (SEIS) and machiavellianism was assessed by MACH-IV scale. Machiavellianism was negatively correlated with the level of EI. There was no difference in EI or machiavellianism depending on the participants sex. However, there was a difference in the level of EI and machiavellianism based on the field of study. Students of helping professions had higher level of EI, than students of competitive fields. On the other hand, students of competitive fields were higher in machiavellianism, than students of helping professions.

**Key words:** Machiavellianism, emotional intelligence, manipulation