

## **Zdroj článku:**

Psychology Research and Behavior Management downloaded from <https://www.dovepress.com/> on 22-Oct-2023

## **Originální název článku:**

*The Mechanisms of How Narcissistic Duality Traits Influence on College Student's, Organizational Citizenship Behavior from an Impression Management Perspective*

## **Školy zapojené do výzkumu:**

School of Business, Hubei University, Wuhan, People's Republic of China; <sup>2</sup>School of Business, Zhengzhou University of Aeronautics, Zhengzhou, People's Republic of China

## **Překlad článku:**

### **Narcistický obdiv a narcistická rivalita**

#### **Mechanismy toho, jak narcistická dualita má vliv na vlastnosti vysokoškoláků.**

Studie vychází z duální teorie narcismu. Kladla si za cíl prozkoumat vztah mezi rysy narcistické duality (obdiv vs. Rivalita) a organizačním občanským chováním VŠ studentů a dále zkoumat roli pocitů, motivace (asertivity a defenzivních pocitů) a role týmové práce, mezilidských vztahů a optimismu.

#### **Metody**

Byly použity dotazníky se vzorkem pregraduálních a postgraduálních studentů z několika univerzit v Chu-pej v Číně. Vzorek dat tvořil 583 VŠ studentů.

#### **Výsledky**

- Narcistický obdiv měl významný a pozitivní vliv na organizační chování VŠ studentů, zatímco vliv narcistické rivality byl významný a negativní.
- Motivace k ovládnutí pocitů zprostředkovala vztah mezi narcistickým obdivem, společenským chováním VŠ studentů
- Týmová práce, mezilidské vztahy a optimismus pozitivně zmírnily vztah mezi narcistickým obdivem a asertivní motivací zvládnutí dojmů. Tyto proměnné pozitivně zmírnily nepřímé účinky asertivního narcismu na společenské chování vysokoškolských studentů pomocí asertivního zvládnutí emocí.

#### **Závěr**

Zjistili jsme, že VŠ studenti s narcistickým obdivem se více zabývali společenským chováním než studenti s narcistickou rivalitou.

#### **Úvod**

Společnost se stává více narcistickou. Ve srovnání s obdobím před 25 lety se narcismus dramaticky zvýšil a stal se běžným mezi VŠ studenty v USA. Kulturní studie zjistila, že čínští

VŠ studenti měli vyšší úroveň narcismu než studenti v USA a Japonsku. Pro pochopení toho, jak se narcisté chovají v procesu mezilidských interakcí, může VŠ učitelům pomoci pochopit vzorce chování svých studentů a efektivně je zvládat.

Duální teorie narcismu rozděluje narcismus na narcistický obdiv a narcistickou rivalitu (soupeření), přičemž obě jsou navrženy tak, aby udržely celkový cíl sebepřehánění, ale s různými motivačními, kognitivními a behaviorálními cestami.

Narcistický obdiv využívá strategie sebezdokonalování k posílení sebeobrazu jedince, který zvyšuje nejen jeho sebevědomí, ale také jeho pocity zbožňování a jedinečnosti. Často asertivní motivaci zvládnutí pocitů v procesu mezilidských interakcí, což vede ke společenskému chování (pomáhat a radit druhým). Naproti tomu narcistická rivalita využívá sebeobrané strategie, aby se vyhnula sociálnímu selhání, často stimuluje obranný dojem. V interpersonálních interakcích snižuje chování tak, aby ochránila zavedený sociální obraz jedince.

Týmová práce pro VŠ studenty je důležitým kompetenčním rysem v jejich studijním životě a pro jejich budoucí zaměstnání. Jedinci se silnými schopnostmi týmové práce mají vyšší smysl pro spolupráci a sdílení informací a jsou ochotnější spolupracovat se členy týmu více než ti, kteří mají slabé dovednosti týmové práce. Dobré mezilidské vztahy mohou zlepšit vnímání psychického bezpečí, pomoci spolužákům vyměňovat si informace a zlepšit sebevědomí.

Studie zkoumala vliv narcismu, aby odpověděla na následující výzkumné otázky:

- 1) Jaké účinky má narcistický obdiv a narcistická rivalita na společenské chování VŠ studentů?
- 2) Hraje motivace asertivního ovládnutí emocí roli ve vztahu mezi narcistickým obdivem a společenským chováním VŠ studentů? Hraje motivace řízení obranných dojmů roli zprostředkovatele ve vztahu mezi narcistickou rivalitou a společenským chováním VŠ studentů?
- 3) Hrají v mediačním modelu roli optimismus, mezilidské vztahy a týmová práce?

### **Literární přehled a hypotézy**

Duální teorie narcismu byla navržena Beckem a kol, která rozděluje grandiózní narcismus na narcistický obdiv a narcistickou rivalitu. Jedinci s narcistickým obdivem mají tendenci hledat jedinečnost, zapojit se do okouzlujícího chování tak, aby si získali sociální zdroje a postavení. Oproti tomu jedinci s narcistickou rivalitou používají sebeobrané strategie a projevují agresivní chování, aby ochránili svůj sebeobraz před ztrátou, jakmile zjistí, že sociální výsledky neodpovídají jejich životním očekáváním.

Jedinci s narcistickým obdivem mají tendenci udržovat si své pozitivní sebehodnocení získáváním společenského obdivu prostřednictvím sebezdokonalování. Motivování pozitivními sociálními výsledky budou proaktivní ve vyjadřování, projevování charisma a projevování společenského chování, aby dosáhli priority vedení, společenského postavení a úspěchu. Naproti tomu jedinci s narcistickou rivalitou mají tendenci vyhýbat se sociálním rizikům a předcházet sociálnímu selhání prostřednictvím sebeobrany. Aby se vyhnuli selhání a ochránili svůj sebeobraz před ztrátou, přijímají sebeobrané strategie, které spouštějí nejen negativní intraindividuální reakce, jako je devalvace druhých, ale také intenzivní sociální reakce, jako je odvěta. Když cítí, že je jejich ego ohroženo, nebo předvídají riziko budoucího selhání, vyhýbají se zapojení do organizačního občanského chování a mohou dokonce

projevovat nepřátelské chování. Tito jedinci se srovnávají s vnímanými konkurenty, což vyvolává negativní myšlenky o ostatních, aby si oni zachovali své pozitivní sebehodnocení.

Motivace jednotlivce být vnímán pozitivně a vyhnout se negativnímu vnímání ostatními je motivace, kterou lze rozdělit na asertivní motivaci zvládnání pocitů a motivaci defenzivní zvládnání pocitů.

Motivace asertivního řízení pocitů má za cíl zlepšit sociální obraz jednotlivce a je spuštěna pocitem sebezdokonalování způsobeným vnímanými příležitostmi k vytvoření pozitivního sebeobrazu. Naproti tomu motivace defenzivního řízení pocitů má za cíl chránit vytvořený sociální obraz jedince a je spuštěna negativními emočními stavy, které ohrožují jeho zavedenou sociální představu. Duální teorie narcismu ukazuje, že narcistický obdiv a narcistická rivalita spouštějí různé emoční motivace a přijímají dvě odlišné sociální strategie k udržení ambiciózních osobních cílů.

Narcistický obdiv dále silně koreluje se sebepojetím, extravertizací, úspěchem, sebeřízenými hodnotami a sebeúctou. Naproti tomu, jedinci s narcistickou rivalitou si udržují svůj pozitivní sebeobraz prostřednictvím sebeobran. Chtějí se chránit před negativním sebeobrazem, často projevují sobecké, arogantní, nepřátelské a agresivní chování a postrádají mezilidskou vřelost a důvěru, což může mít negativní behaviorální důsledky. Narcistická rivalita silně koreluje. Dalšími antagonistickými aspekty sebepojetí, nepříjemností, nízkou zodpovědností, neuroticismem, interpersonální lhostejností, osamělostí, impulzivitou, podrážděností, strachem ze selhání a nízkým sebevědomím. Při zkoumání vztahu mezi narcismem a společenským postavením bylo zjištěno, že narcistický obdiv byl jednoznačně spojen s bezpečným motivačním stylem usilující o postavení, úspěch, zatímco narcistická rivalita byla jednoznačně spojena s nejistým motivačním stylem charakterizovaným vyhýbáním se a méněcenností. VŠ studenti s narcistickou rivalitou se raději vyhýbají sociálním interakcím a tedy rizikům, prostřednictvím sebeobran, což stimuluje jejich motivaci k obrannému řízení dojmů k ochraně jejich zavedeného sociálního obrazu.

VŠ studenti s vysokou mírou úrovně týmové práce a mezilidských vztahů jsou ochotni podílet se na týmových aktivitách, ve kterých si mohou získat důvěru, respekt, uznání a vytvořit si dobrou image. Toto pozitivní očekávání mezilidských interakcí podporuje jejich účast na více aktivitách, získávání většího respektu, uznání a pozitivního sebehodnocení.

VŠ studenti s nízkou úrovní týmové práce a mezilidských interakcí se však obávají negativních výsledků společenských aktivit a věří, že při takových aktivitách odhalí své osobní nedostatky, čímž ztratí důvěru a respekt ostatních, což neprospívá budovat si dobrou image.

## **Metody**

V rámci výzkumu k ověření hypotéz byla použita dotazníková metoda se vzorkem VŠ studentů a postgraduálních studentů z více univerzit v Chu-pej v Číně. Výzkum probíhal formou online dotazníků. Celkem do výzkumu bylo zařazeno 583 platných dotazníků.

## **Metodologie narcistického obdivu a narcistické rivality**

Narcistický obdiv a narcistická rivalita byly hodnoceny na 6bodové Likertově škále. K měření se použila stupnice narcistického obdivu vyvinutá Beckem at al. Reprezentativní položkou je „Zasloužím si být viděn jako velká osobnost“.

Metodologie u motivace k ovládní asertivního dojmu byla použita Impression Management Behavior Scale vyvinutá Bolino a Turnley.

Ze závěru výzkumu vyplývá, že „epidemie narcismu“ ve vysokoškolské populaci zůstává dominantním prvkem. Analýzou 583 dotazníků bylo zjištěno, že VŠ studenti s narcistickým obdivem se zabývali více organizačním společenských chováním než studenti s narcistickou rivalitou. Navíc měl narcistický obdiv pozitivní vliv na společenské chování prostřednictvím asertivní motivace k řízení dojmů a narcistická rivalita měla negativní vliv na společenské chování v organizaci prostřednictvím motivace k řízení obranných dojmů. Týmová práce, mezilidské vztahy a optimismus významně a pozitivně zprostředkovaly vztah mezi narcistickým obdivem a asertivní motivací zvládní dojmů. Přímé účinky týmové práce, mezilidských vztahů a optimismu na vztah mezi narcistickou rivalitou a motivací defenzivního zvládní dojmů a nepřímý vliv narcistické rivality na společenské chování v organizaci prostřednictvím motivace defenzivního zvládní dojmů však nebyly významné.

VŠ studenti s narcistickým obdivem si pravděpodobně vytvoří dobrý společenský obraz a získají obdiv a chválu svých spolužáků, což podnítl jejich asertivní motivaci zvládní dojmů, povzbudí je, aby byli aktivnější při pomoci svým spolužákům, zapojí se do větší organizace společenského chování.

Naproti tomu studenti s narcistickou rivalitou mají tendenci chránit svůj stávající sociální obraz před hrozbami, což podnítl jejich motivaci k obrannému řízení dojmů a sníží jejich účast na mezilidských interakcích, pomoc se spolužáky a společenském chování.

Tento závěr nejen podporuje koncept narcistického obdivu a rivality, který uvádí, že narcistický obdiv a narcistické soupeření spouští různé emoce, motivace a způsoby chování, ale také poskytuje novou teoretickou perspektivu pro budoucí výzkum, konkrétně perspektivu dojmu.

Výsledky ukázaly, že týmová práce, mezilidské vztahy a optimismus nemají zmírňující vliv na narcistickou rivalitu a motivaci zvládní obranných dojmů.

### **Praktické důsledky**

Zjištění mohou pomoci VŠ studentům lépe porozumět narcismu. VŠ studenti by si měli uvědomit dvousečný meč efektu narcistických rysů, aby využili pozitivní roli narcistického obdivu a omezili negativní roli narcistického soupeření.

Výsledky ukázaly, že vysoká úroveň týmové práce, mezilidských vztahů a optimismu zvyšuje motivaci asertivního řízení dojmu u VŠ studentů s narcistickým obdivem, což je vede k tomu, aby se více zapojovali. Proto by organizace školy a aktivit mělo zahrnovat týmovou práci, aby se zvýšil smysl studentů pro spolupráci.