

Matice sociálního vlivu - originální název The Influence Matrix

Zdroj: Henriques, G. The Influence Matrix (Chapter 4) in A new Unified Theory of Psychology, Springer Science + Business Media, 2011, pgs 81-111. DOI: 10.1007/978-1-4614-0058-5_4.

Vydání: leden, 2011

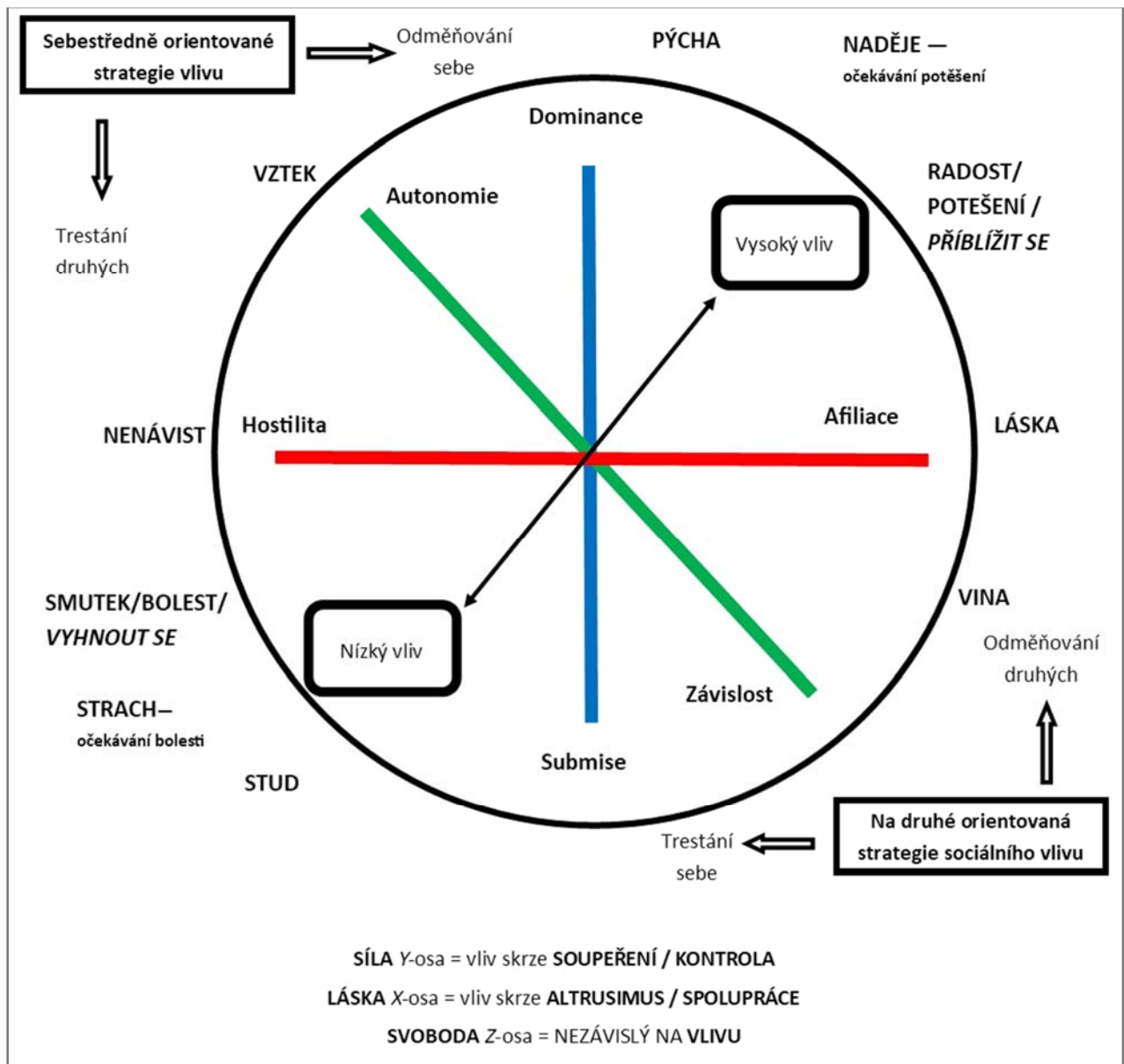
Přeložila: Mgr. Petra Majerová, K13, 2019

Matice sociálního vlivu je rozšíření BIT (Behavioral Investment Theory) o teorii lidské sociální motivace a o teorii emocí. Člověk jako sociální tvor je ovlivňován svým vnějším sociálním okolím a je na něm do jisté míry závislý. Evolučně bylo velmi důležité mít vliv na chování druhých lidí pro prosazení vlastních zájmů a uspokojení potřeb. Potřebujeme mít vliv na druhé lidi kolem sebe kvůli zajištění přístupu k potravě, teplu, bezpečí, rozmnožování. Náš sociální vliv se mění během života jedince, každý máme jeho jinou úroveň a taky jej každý udržujeme jinými strategiemi. Napříč generacemi se však udržuje konstantní vzorec pro získávání sociálního vlivu. Můžeme tedy tvrdit, že člověk potřebuje mít sociální vliv. Každý máme jiné způsoby, jak ovlivňujeme druhé. Na příklad vzhledem - děláme se silní, či atraktivní; prezentováním peněz; sdílením informací; úsměvem; pozdravem; prosbou o pomoc; zastrašováním a nekonečně mnoho dalšími způsoby. Získáváme odlišné množství pozornosti druhých, odlišné množství pozitivních a negativních emocí od druhých, dostáváme jinou úroveň, kterou jsou nám druzí ochotni obětovat pro prosazení našich zájmů.

Lze vymezit tři základní kategorie získávání sociálního vlivu – schopnost vzbuzovat dávkování péče v druhých, soutěživost, altruismus. Celý teoretický rámec a souvislosti matice sociálního vlivu znázorňuje obrázek č. 1.

Matice vlivu je výsledek integrování attachmentové teorie, teorie výchovných stylů, psychodynamické teorie a moderního přístupu sebevědomí.

Na obrázku č. 1 se nachází 3-dimenzionální model strategií vycházejících ze sociální motivace. Tvoří jej 3 osy - červená osa X, modrá osa Y a zelená osa Z. Červená osa X vyjadřuje lásku (LOVE), altruismus/spolupráce s polaritami „*hostilita – afiliace*“. Modrá osa Y reprezentuje škálu sílu (POWER), soutěživost s polaritami „*dominance - submise*“. Zelená osa Z zastupuje svobodu (FREEDOM), nezávislost na vlivu s polaritami „*autonomie - závislost*“.



Obrázek č. 1 – Maticice sociálního vlivu, originál str. 85, přeloženo a překresleno (autor, 2019)

Uvnitř kruhu jsou dvě políčka zastupující „nízký vliv“ a „vysoký vliv“. Tato políčka reprezentují jádrové motivace.

Vně kruhu se nacházejí 2-dimenzionální „strategie vlivu orientované na druhé“, nebo „sebestředně orientované strategie“ a strategie „vyhýbání“ (AVOID STRATEGY) nebo „přiblížování“ (APPROACH STRATEGY). Okolo kruhu se ještě nalézají emoce vázané na tyto sociální strategie. Emoce jsou zde chápány jako zpětná vazba, zda jedinec uspěl či nikoli ve vztahu k sociálnímu vlivu. Jsou reaktivní. Pokud má člověk vysoký sociální vliv, navyšují se mu také pozitivní prožitky. Pokud sociální vliv ztrácí, navyšuje se míra negativních prožitků. Jen rámcově, vina orientuje druhé na potřeby druhých lidí, vztek naopak vede člověka k ochraně vlastních zájmů. Stud značí porážku, lze je definovat jako

sebetrestání. Motivuje k ne-akci - umožňuje vyhnout se sebezraňujícím aktivitám. Návist je naopak emoce, která motivuje k trestání či ponižování druhých lidí.

Charakteristika jednotlivých dimenzí

Autonomie – závislost

(Svoboda, osa Z)

Člověk je od narození závislý na kontaktu a pozornosti druhých lidí. Po narození je jeho závislost maximální. Je závislý na druhých se svým přežitím a ochraně. Tato totální závislost je odvislá od lásky a schopností pečovat jeho primárních pečovateli (zpravidla rodičů). Na druhou stranu i dítě dokáže ovlivnit své rodiče a přimět je k činnosti ve svůj prospěch (má sociální vliv) např. svým křikem, pláčem. Má tu moc, že v druhých vyvolá péči o sebe. Svým chováním si zajistí zajištění svých sociálních, emočních a biologických potřeb. Rodiče v reakci na pláč a křik dítěte vybaví mazlení, oční kontakt, vyjadřování pozitivních emocí, čímž se v dítěti nastaví pocit emocionálního bezpečí. Rodiče podobně zajišťují také biologické potřeby jako ochrana před zraněním, zajištění potravy, tepelná regulace apod.

Kompetice a dominance

(Síla, osa Y)

Pro lidský vývoj, tedy zvláště v dětství, je nejdůležitější povaha vztahu s pečující osobou. Pro vstup do sociálního světa je však důležitá také soutěživost (kompetice), spolupráce až po altruismus, a také jistá míra autonomie. Přímá soutěživost je u mnoha živočišných druhů nejranější formou, jak se prosadit ve společnosti, jak se dostat ke zdroji potravy, nebo k obraně území i ostatních. Cílem soutěživosti je ukázat nadřazenost a uhájit přístup ke zdrojům. Toto můžeme pozorovat u některých živočišných druhů, kde díky kompetici se jasně udržuje hierarchie postavení v závislosti na přístupu ke zdrojům. U lidí rozlišujeme soutěživost *přímou a nepřímou*. Přímá soutěživost vytváří vítěze a losery. Nepřímá soutěživost je založená na společenském postavení a srovnávání s druhými. Srovnávání svého společenského statusu ve vztahu k druhému, kdy porovnáváme své vlastnosti, zdroje a hodnocení skupinou, vytváří sociální prestiž, tedy sociální vliv. Mluvíme o tzv. *achievement motivation*: kdy rozvíjíme ty vlastnosti, které nám umožňují efektivně kontrolovat náš životní prostor. Další tzv. *mastery motivation*: kdy trénujeme ty dovednosti, které nám dovolují kontrolovat zdroje, a v nepoleďné řadě tzv. *performance motivation*, která jedinci zajistí společenskou významnost tím, že něco umí. Něco umět znamená být přijímán skupinou. V případě kompetice a dominance jde vždy o to, být lepší než ten druhý.

Kooperace – altruismus a afiliace

(Láska, osa X)

Kooperace jsou jiné strategie vlivu na sociální okolí. Tyto strategie jsou ohleduplné k potřebám a touhám druhého. Altruismus nedovoluje vznik hostility a vzteku. Jeho definice je obtížná a liší se obor od oboru. Na tomto místě je altruismus vnímán jako sebeuspokojení z radosti druhých lidí. Altruističtí lidé jsou schopni rozpoznat zájmy druhého a jsou ochotni se podle nich zachovat.

Altruismus je pro potřeby tohoto článku definován různou měrou identifikace, sdílení a zdůraznění potřeb druhého člověka, čímž je v základech odlišný právě od kompetice. Můžeme zmínit nejméně 4 druhy altruistického chování. Všechny spojují následující 3 znaky - schopnost empatie, tedy umět rozpoznat potřeby druhého člověka; pozitivní emoce k člověku nebo skupině; ochotu dělat druhému radost.

1) *Nepotismus* – protekce – jeden druh se stará o všechny. U lidí je toto patrné např. tak, že vychováváme nejen své děti, ale i děti svých příbuzných. Je to chování v souladu s filozofií sobeckých genů. Díky nepotismu zajistíme přežití vlastních a příbuzných genů.

2) *Reciprocita* – vzájemnost - lze ji definovat zhruba jako chování ve smyslu: „teď pomůžu já tobě, zítra ty mně“. Tato strategie je základem dlouhodobých vztahů. Pozorujeme ji u některých živočišných druhů, jako jsou např. netopýři. U běžného vztahu je větší tlak na oplácení pomoci (tzv. „tit-for-tat“ reciprocita), než u intimních vztahů, kde jde více i o projevy lásky – teplo, vřelost.

3) *Dobro skupiny* – lidé mají tendenci se identifikovat se skupinou a investovat do ní. Takové chování pozorujeme již na úrovni bakterií až po lvy.

4) *Morální altruismus* – tento typ altruismu vyrůstá z předchozích tří typů. Je typický výhradně pro lidi. Člověk je tvor, který si buduje rámec morálních hodnot. Pokud se bude chovat mimo tento rámec, bude prožívat tzv. kognitivní disonanci, což je subjektivně nepříjemně prožívaný stav. Tehdy člověk může změnit své chování pro zájmy celku, i když jsou v rozporu s jeho individuálním cílem (zájem jedince ustupuje pro dobro skupiny).

Svoboda a škály autonomie (nezávislost na vlivu) a závislost

(Svoboda, osa Z)

Kompetice a altruismus jsou obě strategie, které stojí energii, čas a úsilí, které člověk věnuje do druhých osob na místo do sebe. Naproti tomu autonomie, neboli nezávislost na druhých, je strategie zaměřená

na sebe. Člověk spoléhá jen na sebe a vyhýbá se závislosti na druhých lidech. Autonomie může přerůst v dominanci, kontrolu nebo k tomu, že nedochází k reciprocitě.

Definice autonomie je složitá, lze ji chápat jako formu sebeřízení (sebeurčující teorie), ve smyslu jít svou cestou. Jung se o autonomii zmiňuje ve spojitosti s důležitým procesem individuace/separace. Erickson o ní hovoří jako o druhém vývojovém stupni a výsledku psychosociálního konfliktu studu a autonomie. Jahoda autonomii spatřuje jako vnitřní ohnisko hodnocení. Jako součást sebeřízení, kdy je člověk svobodný od kontroly druhých, což vnímá základ duševního zdraví. Dnes autonomii považujeme za základní psychickou potřebu.

Ovšem přílišná nezávislost na druhých je nezdravá. Jedinec se separuje od druhých ze strachu ze selhání, odmítnutí. I Beck poznamenává, že příliš autonomní bytosti jsou náchylné k depresi. Hranici mezi závislostí a nezávislostí tvoří to, co označujeme pojmem „*autonomní spoluzávislost*“. Ta je optimální pro funkční vztahy a zajišťuje nejlepší společenský vliv. Zároveň lze konstatovat, že je společensky mnohem účinnější ten, kdo je závislý než ten, kdo lpí na extrémní nezávislosti.

Negativní strategie hostility a submise

(osa X, osa Y)

O těchto dvou strategiích nebylo pojednáno výše, jelikož jsou odlišné od těch předchozích. Hostilita a submise jsou strategie, které slouží k vyhnutí se ztráty sociálního vlivu.

Hostilita

Hostilita je protipól altruistické afiliace a je definována jako touha trestat a či zranit druhého člověka, namísto toho být mu nápomocný. K této strategii se uchylují lidé, kteří se cítí být společností ponižováni, nebo očekávají že budou společností ponižováni. Hostilní inklinace je rys lidí, kteří druhé kolem sebe vnímají jako ohrožení. Cítí se být ohrožení tím, že se jim druzí budou snažit vzít jejich zdroje, kontrolovat je, dominovat jim, nebo očekávají, že se nebudou chovat recipročně, případně nebudou reagovat na jejich přání uspokojovat své potřeby. Např. šikanovaní lidé a sadističtí psychopaté ve svých strategiích sledují potřebu moci. Bolest druhých lidí a jejich destrukci prožívají vnitřně jako odměnu, jako uspokojení. Většina lidí ale hostilitu a trestání druhých lidí obecně prožívá jako nepříjemné, nicméně nezbytné k vyvolání změny chování druhého člověka. Hostilita tedy slouží k vyhýbacím strategiím, které mají zajistit ochranu před závislostní ztrátou sociálního vlivu, či před závislostí na zdrojích druhých lidí. Patří mezi negativně posilovaná strategie.

Submise

Submisi můžeme definovat jako vzdání se síly, přesunutí vlády nad sebou do rukou druhého člověka (negativně posilovaná strategie). Submise může být strategie, která přináší vyhnutí se zvyšujícímu se soutěživému setkání, které jedinec vnímá jako něco, co nemůže vyhrát a co ho určitým způsobem poškozují. Např. dáme agresorovi peníze, když nás šikanuje, aby nás nebil. Nebo dítě začne mít špatný školní prospěch, aby nebylo lepší než jeho bratr. Rozlišujeme mezi *dobrovolnou a vynucenou submisí*. Vynucená submise je taková, kdy jedinec ztrácí na sociálním vlivu a podřizuje se silnějšímu, aby se vyhnul úplné ztrátě sociálního vlivu. Naopak, dobrovolná submise ve vztahu je taková, kdy se submisivním chováním zajistí sociální vliv. Např. úmyslné submisivní chování ve vztahu s významnou osobností. Takové chování nám přináší pocity hrdosti, radosti, nikoli studu. Člověk si tak zajistí pouto k sociálně vlivné osobnosti.

Dodatek charakteristiky matice sociálního vlivu

Existují 4 prvky matice sociálního vlivu, které je ještě nutné zmínit:

1) Vnitřní dynamika škál - 3 dimenze jsou obvykle v konfliktu s jednou další, přičemž navýšování v jedné škále způsobuje snižování v druhé škále.

Změna jedné škály vyvolá obvykle změnu v druhé, ale ne vždy. Některé události mají vliv na nárůst silných pozitivních emocí (výhra sportovního týmu vede k nárůstu jak síly, lásky tak svobody a vede k pocitům euforie). Někdy ovšem navýšení sociálního vlivu vyvolává snížení sociálního vlivu v jiné dimenzi podle starého pořekadla „je lepší být obáván, než milován“. Např. vynaložené úsilí (síla) může snížit afiliaci. Láskyplný postoj k lidem komplikuje dominanci a kontrolu, když je třeba. Požádání o pomoc může vést ke snížení autonomie i afiliace (zvláště, jeli žádost o pomoc vnímaná jako obtěžující). Navýšení síly, lásky a závislosti má za následek vyšší stupeň sociální výměny, což přirozeně ovlivňuje výši autonomie.

Je tedy patrné, že sociální motivace a emoce mohou být v konfliktu. Např. kolega v týmu nespolečupracuje: v pólu dominance, závislost a hostilita – orientuje jedince, že se nějak zapojí do situace, např. požádá o pomoc (dimenze závislosti), nebo vyjádří své potřeby (dimenze síly), nebo bude označen za líného (trestání, dimenze hostility). V pólu autonomie, afiliace, submise - orientuje jedince, že si nebude stěžovat a tak volí buď: buď bude získá od skupiny sympatie vyjádřené postojem, že to teď měl těžké (dimenze afiliace), nebo se může potkat se zlou a podřídí se (dimenze submise), nebo se bude řídit heslem, vynaložené úsilí se nevyplácí (dimenze autonomie).

2) Emoce nacházející se ve vnějším kruhu jsou odpovědí na změny v motivačním systému.

Důležité je objasnit dimenzi autonomie závislost (osa Z) versus emoce. Autonomie – závislost reprezentuje stupeň sociální angažovanosti. Platí, jsme-li více ve vztazích angažovaní, vzrůstá také emoční reaktivnost a naopak, čím méně jsme vztahově angažovaní, tím nižší je naše emoční odpověď. Příkladem mohou být poruchy osobnosti. Schizoidní porucha osobnosti se vyznačuje extrémní autonomií, přetrvávající vzorec odloučení ze společenských vztahů. Přítomná je téměř kompletní absence emočního projevení. Histriónská porucha osobnosti naopak nese vysokou touhu po sociální pozornosti a zároveň vysokou emotivitu. Neznamená to tedy, že jedinec, co usiluje o vyšší autonomii také prožívá nižší emoční reaktivnost. Na příklad vnitřní konflikt, zda opustit či nikoli důležitý vztah (navyšování autonomie), nese vysokou emoční odpověď.

3) Podle potřeb situace jedince se mění optika orientace „na sebe“ nebo „na druhé lidi“.

Na budování vztahu s druhým člověkem se lze dívat jako na sociální výměnu, kdy jeden vyjednáva o sociálním vlivu na druhého. Dominance, autonomie a hostilita spolu s emocemi pýchy, zlosti a nenávisti vedou ke „*strategii orientované na sebe*“, tedy k prosazení vlastních zájmů. Naopak, afiliace, submise a závislost spolu s emocemi studu, viny, lásky, orientuje jedince ke „*strategii orientované na druhé*“, tedy důležitými se stanou zájmy druhého člověka. To, co nazýváme interpersonální konflikt, je řečí matice sociálního vlivu aktivace obojího - na sebe i na druhé orientované strategie. V emoční rovině se jedná o prožitek tenze vzteku a viny.

4) Lidé si udržují svou sféru vlivu budováním sociální sítě důležitých lidí. Obvykle to bývá rodina, kolegové z práce a kamarádi. Někteří potřebují třeba publikum a své fanoušky.

Závěr

Lidé mají tendenci chovat se vždy tak, aby navyšovali svůj sociální vliv a vyhnuli se ztrátě sociální vlivnosti. Sociálním vlivem je myšleno: kapacita ovlivňovat druhé lidi podle svých a jejich zájmů. Úroveň sociální vlivnosti je tvarovaná evolučními silami a také osobními zkušenostmi jedince. Lidé si sociální vliv zvyšují prostřednictvím kompetice, kooperace, zajišťování péče, autonomie. Hostilita a submise jsou dvě negativně posilované strategie vedoucí k vyhnutí se ztrátě vlivu.