

---

# Širší souvislosti neklinického narcismu: profesní život, komunikace a sebekontrola\*

FRANTIŠEK BARTOŠ\*\*

Filozofická fakulta Univerzity Karlovy, Praha

## The Wider Context of Non-clinical Narcissism: Professional Life, Communication, and Self Control

**Abstract:** The author of this article conducted a representative survey (N=1081) to examine the signs of non-clinical narcissism in professional life, human relations, and self-control. He found that people with narcissistic characteristics more often occupy socio-professional positions that place high demands on self-presentation, which means on appearance and demeanour. People with narcissistic characteristics also tend to seek out such professions more often. The interest in obtaining jobs that place high demands on self-presentation is more strongly associated with non-clinical narcissism than with whether or not the individual currently occupies such a position. Respondents with narcissistic characteristics also more often profess better chances of succeeding in such a position. People with narcissistic characteristics typically communicate on two typical levels: *ego-confirmative* and *negotiative*. Narcissistic types generally use communication primarily as a means of presenting their idealised Self (*ego-confirmative level*). However, when respondents who scored as narcissists in the test enter an interaction from which only one side can profit (*negotiative communication*), they defend only their own interests and pay little attention to the needs of others. Narcissistic types also exhibit a higher level of self-control, which some criminologists associate with delinquency.

**Keywords:** Non-clinical narcissism, profession, self-presentation, communication, human relations, self-control.

*Sociologický časopis/Czech Sociological Review, 2010, Vol. 46, No. 5: 745–769*

## Úvod

Sociologické teorie posledních třiceti let, stejně jako aktuální empirická šetření naznačují, že narcismus nelze nadále vnímat výhradně jako *psychickou poruchu osobnosti* (DSM-IV-TR). Novodobé výzkumy totiž dokazují, že narcismus, především ve své neklinické podobě, má silné sociálně-kulturní kořeny, a že jeho pří-

---

\* Text vzniknul s podporou grantu MSM0021620841 Aktéři, důvěra a rizika.

\*\* Veškerou korespondenci posílejte na adresu: PhDr. František Bartoš, katedra sociologie, Filozofická fakulta Univerzity Karlovy, Celetná 20, 116 42 Praha 1 anebo STEM, Sabinova 3, 130 02 Praha 3, e-mail: lemmiel@seznam.cz.

tomnost ovlivňuje způsob a podobu fungování soudobé společnosti. Na neklinický narcismus je tak potřeba nahlížet jako na výrazně sociální jev, který spojuje jak prosociální (*adaptivní*), tak i asociální (*maladaptivní*) charakteristiky. Lidé s narcistickými rysy jsou na jednu stranu společenší, cílevědomí, pracovití a spolehliví, ale na druhou stranu jsou i často impulzivní, nedokáží se poučit z vlastních chyb, jsou otevřenější k vykořisťování svých blízkých a jejich rozhodování má mnohdy devastující vliv na dlouhodobé zájmy celé skupiny. Některé výzkumy navíc dokládají, že lidé s vyšším narcistickým skórem mají častěji sklon k různým druhům agrese a násilí.

V předkládané studii seznamujeme s dosavadními teoretickými a empirickými poznatky v dané oblasti a konfrontujeme je s výsledky vlastního reprezentativního výzkumu. Zabýváme se vybranými rysy narcismu, a to ve třech oblastech sociálního života: práce (zaměstnání), komunikace a delikvence. Co se týče profesního života, budeme zkoumat souvislost neklinického narcismu a důrazu na sebe prezentaci. Právě zvyšující se důraz na sebe prezentaci charakterizuje rozvíjející se terciární sféru, kterou někteří společenští myslitelé spojují s expanzí neklinického narcismu [např. Lipovetsky 2003: 75]. V analýze se pak budeme konkrétně zabývat tím, do jaké míry respondenti s narcistickými rysy takové pozice vyhledávají a zda se častěji vyskytují v některých socioprofesionálních skupinách. U problematiky komunikace se zaměříme na situace a podmínky, které by mohly vést k jednání s devastujícími důsledky na mezilidské vztahy a dlouhodobé zájmy skupiny. V neposlední řadě budeme zkoumat i případné dispozice k delikventnímu jednání, a to pomocí škály *sebekontroly*. Cílem článku je tak prověření a rozšíření dosavadních poznatků týkajících se vybraných společenských souvislostí neklinického narcismu.

Ještě důležitá poznámka k terminologii. V pasáži nazvané *východiska* používáme označení „narcisté“ – stejně jako autoři, na jejichž zjištění odkazujeme. S tímto označením sice příliš nesouhlasíme, ale nechceme do prezentace jejich výsledků vnášet „nové“ pojmy. Neduhem jejich terminologie však podle našeho názoru je, že ačkoli autoři ve svých studiích popisují neklinický narcismus, používají při označování lidí s těmito rysy pojmu, který odkazuje spíše ke klinické podobě tohoto jevu. Při prezentaci našich vlastních výsledků (počínaje kapitolou Data a metody) budeme proto používat označení, které je podle našeho názoru výstižnější, tedy lidé/osoby/respondenti „s narcistickými rysy“.

## Východiska

### *Teoretické a empirické vymezení narcismu*

V odborné literatuře se problematika narcismu začíná objevovat koncem 19. století, a to v textech lékařů a psychiatrů [Ellis 1898; Näcke 1899]. Jejich teze inspirovaly Sigmunda Freuda, který roku 1914 vydává studii *K uvedení narcismu* (*Zur Einführung Des Narzissmus, Jahrbuch des Psychoanalysis*) [Freud 1957]. Freud roz-

lišuje primární narcismus, který je podle něho člověku zcela přirozený, a narcismus sekundární – jeho patologickou formu.<sup>1</sup> Pro psychoanalytický směr obecně (Freud, Kohut, Kernberg, Horneyová atd.) je charakteristické, že narcismus vysvětluje prostřednictvím problematických vztahů v rodině. I v rámci jednoho psychologického paradigmatu je však narcismus interpretován různě. Jedna psychoanalytická větev narcismus pojímá jako určitou formu zastaveného psychického vývoje (např. Kohut), zatímco druhá jej uchopuje jako obranou reakci vůči psychické bolesti (např. Kernberg). Existují však i další psychologické přístupy k problematice narcismu, jako například kognitivní psychologie,<sup>2</sup> evoluční psychologie aj. Mezi psychology a psychiatry však dodnes neexistuje shoda v definování jedné hlavní příčiny narcismu [blíže Bartoš 2010: 105].

Zájem o problematiku narcismu zesiluje po druhé světové válce. Příčinou jsou měnící se problémy, s nimiž za svými terapeuti docházejí jejich klienti. Namísto pacientů trpících tenzí, neklidem, úzkostí a nutkáním je nově navštěvují lidé s poruchami souvisejícími spíše se slabým pocitem sebe sama (prázdnota vztahového života, povinnost úspěchu a dokonalosti a s tím spojená i vratká sebeúcta) [Kohut 1971, 1978; Sennett 2002: 323–324; Lasch 1979: 88–89]. Není proto náhodou, že počínaje 60. lety 20. století konceptu narcismu využívají i někteří sociologové ve snaze popsat změny tehdejší společnosti. V jejich pracích tak narcismus začíná ztělesňovat dominantní vlastnost charakterizující soudobé západní společnosti. První s touto myšlenkou přichází Christopher Lasch, který si narcistických rysů všímá u poválečné společnosti Spojených států amerických, přičemž při popisu narcistů zdůrazňuje více jejich sebezposedlost nežli sebelásku. Vysoce soutěživá severoamerická společnost podle něj vede jedince k osvojování si přemrštěných a nenaplnitelných ambicí, v důsledku kterých lidé sami sebe spíše ocerňují a pohrdají sami sebou, než aby se milovali [Lasch 1979: 72]. Richard Sennett dochází k závěru, že vnímání sebe sama jako autora vlastního charakteru způsobuje propojení kapitalismu a sekularizace [Sennett 2002: 338]. Taktéž Lipovetsky interpretuje narcismus jako nezbytnou strukturu tvořící *postmoderní osobnost* [Lipovetsky 2003: 73]. Tento nový *logický profil* vzniká „zkřížením hédonického individualistického trendu ve společnosti, podníceného světem předmětů a znaků, s trendem terapeutickým a psychologickým, vypracovaným na základě psychopatologického přístupu už v 19. století“ [Lipovetsky 2003: 74]. Giddens vysvětluje nerealistické sebepojetí narcistů reflexivní povahou naší společnosti. „Svět zrcadel“ totiž podle Giddense umožňuje vidět naše Já dokonale zhodnocené a zbavené mnohých vad na kráse [Giddens 1991].

Nejvíce definic narcismu vzniklo v posledních třiceti letech, liší se především v tom, jaký z narcistických rysů autoři zdůrazňují. Např. Morf a Rhodewalt

<sup>1</sup> K podobnému rozdělení dochází i o padesát let později Erich Fromm (*Lidské srdce*, v originále 1964, v češtině [Fromm 1996]), který rozlišuje *benigní* a *maligní* formu narcismu.

<sup>2</sup> Kognitivní interpretace narcismu (J. Beck, Rhodewalt) se zaměřuje na samotnou psychickou kompenzaci traumatického zážitku prostřednictvím vytvoření defektivních kognitivních schémat.

v důsledku vlastních empirických šetření pojmají narcismus coby „grandiózní, byť zranitelné sebepojetí“ [Morf, Rhodewalt 2001: 177]. Pro narcisty je totiž charakteristické, že jim jde především o dosažení pozitivních společenských reakcí a minimalizaci jakékoliv kritiky [např. Bushman, Baumeister 1998; Kernis, Sun 1994].

Morf a Rhodewalt [Morf, Rhodewalt 2001] narcismus charakterizují pomocí čtyř rysů: 1/ potřeba pozitivních reakcí, 2/ zkreslování reality do podoby umožňující vnímání sebe sama jako lepší(ho), 3/ úzkostlivost (v případě, když realita nekoresponduje s vytvořenou představou sebe sama [Campbell, Bonacci et al. 2004; Robins, Beer 2001]) a 4/ ochota obětovat kvalitní mezilidské vztahy vysokému společenskému statusu a ocenění [Campbell, Bush et al. 2005: 1358]. Jiný z významných empiriků současnosti věnující se problematice narcismu – Delroy Paulhus [2001] – zase narcisty popisuje jako „nesouhlasící extroverty“. Vyzdvihuje tak především jejich konfliktní a sebestředné rysy umocňované potřebou být viděn a slyšen. Nejrozšířenější a dosud obecně akceptovanou definici narcismu formuluje Americká psychiatrická asociace (osmdesátá léta dvacátého století), která tento jev zařazuje mezi poruchy osobnosti<sup>3</sup> (DSM-III). Pojetí narcismu Americké psychiatrické asociace se od svého vzniku rozšířilo z původních sedmi na celkem devět ukazatelů. Jde o 1/ velikášské pocity vlastní důležitosti, 2/ fantazírování o sobě samém, 3/ pocit vlastní speciálnosti a privilegovanosti, 4/ nárokování, 5/ potřeba pozornosti, 6/ vykořisťovatelské chování, 7/ nedostatek empatie, 8/ povýšenecké chování a 9/ závistivost [DSM-IV-TR 2003: 717].

Počínaje druhou polovinou 20. století vzniká i mnoho nástrojů měřících narcistickou poruchu osobnosti: od polostrukturovaných rozhovorů (např. SIDP, DIN), přes projektivní techniky až po standardizované testy. Existující standardizované testy obecně (MMPI-2, SNAP, MCMI-III, NPI, atd.) mají však jeden společný problém – dosahují nízké vnitřní konzistence (měřeno koeficientem alfa) [Samuel 2008]. Akceptovatelné míry reliability a validity dosahuje pouze NPI vytvořený v roce 1988 [Raskin, Terry 1988; Rhodewalt, Morf 1995; Samuel 2008], a v současnosti tak figuruje jako nejčastěji používaný nástroj pro měření narcismu neklinické populace. Ani NPI však není ideální a trpí hned třemi nedostatky: 1/ nevychází z aktuální definice narcismu, ale z DSM-III (1980),<sup>4</sup> 2/ nebyl doposud testován na vzorku celé populace, ale jen na statusově velice homogenních podsouborech a 3/ obsahuje značný počet položek (celkem 40, komplikace při aplikaci v sociologickém šetření).<sup>5</sup> Ze zmíněných důvodů jsme vytvořili vlastní škálu neklinického narcismu [Bartoš 2010]. Vytvořená škála operacionalizuje definici narcismu formulovanou *Americkou psychiatrickou asociací* (DSM-IV-TR)

<sup>3</sup> Narcismem, jakožto poruchou osobnosti, je postiženo necelé jedno procento populace [DSM-IV-TR 2003: 717].

<sup>4</sup> Definice narcismu se od zmíněné doby rozšířila ze sedmi na devět charakteristik.

<sup>5</sup> Tento handicap se snažil vyřešit Daniel R. Ames a jeho kolegové [Ames et al. 2006] redukcí počtu položek a vytvořením „NPI-16“. Amesovou redukcí NPI z 40 na 16 výroků nicméně velice výrazně utrpěla reliabilita testu.

a skládá se ze 17 položek. Společný faktor všech 17 výroků vyčerpává 47 % variance a naměřená konzistence škály dosahuje  $\alpha = 0,926$ . Obsahovou adekvátnost škály potvrdil jak sémantický diferenciál, tak i dotazování na sociální sebevymezení respondentů.

### *Přehled dosavadních poznatků*

Podle mnoha teoretických a empirických výzkumů se vysoká míra narcismu vyskytuje především ve vysoce individualizovaných společnostech [např. Lasch 1979; Mazlish 1982; Foster et al. 2003]. Naopak u kolektivistických společností vyzdvihujících hodnotu celku (rod, národ aj.) se narcismus objevuje v daleko menším rozsahu [Smith 1990]. Nejvyšší hladinu narcismu vykazují konkrétně občané USA, následují Evropané, Kanaďané, nejnižší pak Asiaté a obyvatelé Středního východu [Foster et al. 2003: 480].

Šetření využívající NPI dospívají k závěru, že se narcismus vyskytuje častěji u mužů [např. Foster et al. 2003; Brunell et al. 2008 aj.], a NPI je tak vyčítáno, že měří především narcismus mužský.<sup>6</sup> Narcisté žijí ve větší koncentraci v obcích čítajících více než 5000 obyvatel [Bartoš 2010: 114]. Narcismus se častěji vyskytuje mezi mladými lidmi [Foster et al. 2003: 472; Bartoš 2010: 114], přičemž v ČR tvoří nejvíce skórující skupinou lidé v kategorii 18–29 let a lidé bezdětní a svobodní, kteří se často nechystají ani rodinu zakládat [Bartoš 2010: 114]. Otázkou je, zda-li vyšší míra narcismu u mladých lidí vypovídá o celospolečenském kulturním posunu, anebo se jedná o určitou životní etapu (psychosociální zrání). Zahraniční studie přinášejí výsledky, které spíše podporují variantu celospolečenského kulturního posunu směrem k narcismu.<sup>7</sup>

Narcismus spojuje jak *adaptivní*, tak i *maladaptivní* charakteristiky. Na jednu stranu jsou narcisté společenší [Bradlee, Emmons 1992], spolehliví [Emmons 1984], zvládají dobře situace, v nichž jsou vystaveni tlaku [Wallance, Baumeister 2002], a mají implementované samoregulační strategie, které ochraňují jejich vlastní sebepojetí [Morf, Rhodewalt 2001]. Na druhou stranu jsou ale impulzivní [Vazire, Funder 2006], nedokáží se poučit z vlastních chyb [Campbell, Goodie, Foster 2004], jsou častěji ochotni vykořisťovat své blízké a zřejmě nejvíce znepokojující charakteristika – mají sklon k různým druhům agrese a násilí [Baumeister, Smart, Boden 1996; Bushman, Baumeister 1998].

Z mnoha výzkumů také vyplynulo, že narcisté jsou velice soutěživí [Emmons 1984; Morf et al. 2000; Watson et al. 1997–1998] a často riskují [Wink

<sup>6</sup> V naší vyvinuté škále nemá na míru naměřeného narcismu respondentovo pohlaví žádný vliv [Bartoš 2010: 114].

<sup>7</sup> Škálu NPI od svého vzniku (1988) Američané pravidelně zkoušejí na studentech vysokých škol. Jean M. Twenge a její kolegové [2007] za tímto účelem dohledali veškeré dosud naměřené skóry vysokoškolských studentů a sestavením časové řady pak došli k závěru, že narcismus se u sledované populace vyskytuje stále intenzivněji [Bartoš 2010: 108].

1991: 593]. Svůj život vnímají jako jakousi arénu, v níž se snaží především dosáhnout moci [Brunell et al. 2008: 11], vysokého statusu, úspěchu a obdivu.<sup>8</sup> Nejsou-li v profesním životě úspěšní, snaží se lidem s vysokým statusem alespoň připodobnit [Campbell 1999]. Vedeni potřebou vydobýt si pozornost [Buss, Chiodo 1991] se narcisté často chlubí (vlastními úspěchy, krásou atd.) a programově se chovají extrovertně a zábavně [Paulhus 1998].<sup>9</sup> Sami sebe narcisté vnímají a především prezentují jako jedinečné a mimořádné [Campbell, Bonacci et al. 2004; Bartoš 2010: 116] a v porovnání s ostatními jako chytřejší, atraktivnější a kreativnější.

Jejich percepce vlastní osoby totiž nereflektuje skutečný stav věcí, ale je důsledkem jejich specifické interpretace [Campbell, Assanand et al. 2003; Gabriel et al. 1994], kterou však podle nejnovějších výzkumů nelze jednoznačně ztotožňovat s vysokým sebevědomím [Campbell et al. 2005: 1366]. Výzkumy posledních let dokazují, že pro narcisty je příznačné spíše nekonzistentní sebevědomí, kdy vědomé sebezveličování doplňuje podvědomé a skryté sebepodceňování [Jordan et al. 2003; Zeigler-Hill 2006]. Čím dál zřetelněji se tak ukazuje, že kořeny manifestované sebelásky spočívají paradoxně v latentním sebepohrdání. Všechny zmíněné projevy narcismu proto slouží především k vytvoření pozitivního konceptu sebe sama jak v očích svých, tak i ostatních. K obdobnému zjištění jsme došli i v naší předvýzkumné sondě [Bartoš 2010]. V důsledku analýzy dat jsme pracovně rozlišili *narcisty dobrovolné* (ti se vnímají jako výjimeční a odlišní, přičemž jejich odlišnost je dobrovolná a cílená) a *narcisty nedobrovolné* (jejich odlišnost je objektivně daná, nezvratná a jimi nechtěná). Reprezentativní výzkum následně ukázal, že jedním z pocíťovaných stigmatů *nedobrovolného narcisty* bude homosexualita [Bartoš 2010: 118–119]. K obdobné typologii dochází i Paul Wink [1991]. Ten objevuje *narcismus zjevný* a *skrytý* [Wink 1991: 591]. Pro oba typy jsou charakteristické pocity vlastní velkoleposti, domýšlivost, arogance a přehlížení potřeb ostatních. *Zjevný narcismus* se navíc podle autora vyznačuje přímým exhibicionismem, sebejistotou, agresivitou, sebevyzdvihováním a obavami z nedostatečnosti získávané pozornosti a obdivu. *Skrytý narcista* se naopak v interpersonálních vztazích vyznačuje nedostatkem sebedůvěry, úzkostlivostí, studem, defenzivním chováním, přecitlivostí a pesimismem [Wink 1991: 591, 596]. Touhu po grandiozitě pak *skrytý narcista* naplňuje prostřednictvím fantazií o sobě samém.

V důsledku přemrštěné orientace na sebe sama se mezi narcisty objevuje nedostatek zájmu o mezilidskou blízkost a intimitu [Morf, Rhodewalt 2001]. Více než o emoční blízkost se pak narcisté zajímají o svůj vlastní status a úspěch [Campbell, Bush et al. 2005: 1359]. K ostatním lidem se chovají soutěživě a neinvestují mnoho energie do vytváření osobních či pečujících vztahů [Carroll 1987]. Primární a sekundární skupiny jsou jim více objektem soutěživosti než identifi-

<sup>8</sup> Narcisté často pracují v soubyznysu a stávají se tzv. celebritami [Vazire, Naumann, Rentfrow, Gosling 2008].

<sup>9</sup> Lidé narcisty zpočátku vnímají jako zábavné a v jejich postojích oprávněné, nicméně po několika setkáních s nimi je hodnotí jako arogantní a nepřátelské [Paulhus 1998].

fikačním rámcem, autoritou a inspirací [Bartoš 2010: 115].<sup>10</sup> Emoční intimita je u lidí s narcistickými rysy proto více než cílem spíše prostředkem k dosažení pocitu dominance a privilegovanosti [tamtéž]. Narcisté se během svého života sice stávají součástí většího počtu vztahů než nenarcisté, jejich relace ovšem trvají kratší dobu a dosahují i nižší míry emoční intimity [např. Foster et al. 2006]. Zajímavé také je, jak narcisté vnímají sociální inkluzi: ve skupině se cítí být začlenění v momentě, když jsou obdivováni, když je jejich sebevědomí podporováno a když cítí, že mají ve skupině vliv [Rhodewalt 2007: 36].

V experimentálním šetření [Campbell, Bush et al. 2005: 1366] věnujícím se skupinovému chování bylo zjištěno, že dostanou-li se narcisté do rozhodovací funkce, prosazují jen své vlastní, převážně krátkodobé zájmy.<sup>11</sup> V momentě, jsou-li zájmy ostatních v rozporu se zájmy narcisty, neváhá je narcista (dostane-li k tomu příležitost) nekompromisně vyloučit [Campbell, Bush et al. 2005: 1359]. V experimentální hře mělo navíc vítězství narcistů devastující vliv na dlouhodobé, společné zájmy celé skupiny (včetně dlouhodobých zájmů samotných narcistů) [op. cit.: 1366].

V problematice sociální ceny narcismu jdou některé zahraniční výzkumy ještě o krok dál a zabývají se vztahem sledovaného fenoménu a kriminálního chování. Narcismus byl donedávna spojován s agresivní reakcí pouze v případě, že bylo kritizováno a shazováno jeho sebevědomí [Bushman, Baumeister 1998]. V poslední době se ale zjistilo, že narcisté reagují agresivně, aniž by jejich ego někdo atakoval [Martinez, Zeichner, Reidy, Miller 2008]. Badatelsky přínosné jsou také nové studie znásilňování. Např. Ryan [2004] popisuje sexuálního násilníka dokonce přímo jako „sexuálního narcistu“.<sup>12</sup> Narcismus je často spojován i s domácím násilím (jak mužů, tak žen – např. Beasley, Stoltenberg [1992]). Neméně významný je i Michiganský výzkum [Bushman, Baumeister 2002], při němž byl vězňům odsouzeným za spáchání vražd, ozbrojených loupeží, znásilnění a přepadení dán k vyplnění test NPI. U vězňů byla objevena signifikant-

<sup>10</sup> Pod tíhou dosavadních informací by se mohlo na první pohled zdát jako poněkud paradoxní skutečnost, že reakce okolí (jak negativní, tak i pozitivní) mají na sebehodnocení narcisty výraznější vliv nežli na sebehodnocení nenarcisty [Rhodewalt, Peterson 2007: 35]. Příčinou je již zmíněná nekonzistentnost a křehkost narcistova sebevědomí [Zeigler-Hill 2006]. Je-li totiž narcistova osobnost budována na základech méněcennosti, bude mít kritika na jeho sebehodnocení mnohem destruktivnější vliv než u nenarcistické populace. Přítomnost kritických „zrcadel“ narcisté nicméně dlouho netolerují. V případě, že jim jejich „blízcí“ nepochlebují, nevěnují jim dostatečnou pozornost, případně dokonce narušují jimi prezentovaný obraz vlastní dokonalosti, opustí je a najdou si jiné „přátele“.

<sup>11</sup> Výzkumy ukazují, že potřeba moci je pro narcisty velice charakteristická. Tento rys v kombinaci se soutěživostí narcistům současně umožňuje se i k moci často dostat. Jejich rozhodnutí bývají však často velice riskantní [Brunell et al. 2008: 12].

<sup>12</sup> Podle jeho výzkumu sexuální násilníci věří, že mají nárok na sexuální přízeň oběti a použití síly při snaze o sexuální styk je v jejich očích akceptovatelné [Ryan 2004: 538]. Přesvědčení narcistů o tom, že jim žena/muž sex „dluží“ a je povinna jim v jejich potřebě vyhovět, zaznamenali i jiní autoři [Bushman, Bonnacci, van Dijk, Baumeister 2003].

ně vyšší míra narcismu v porovnání s výsledky zbylé populace [Bushman et al. 2003]. Prokázána je i souvislost narcismu a nenásilné formy kriminality – např. kriminality tzv. *bílých límečků* [Blickle et al. 2006].

## Data a metody

Prezentované výsledky vycházejí z reprezentativního omnibusového šetření uskutečněného v rámci výzkumného záměru Katedry sociologie Filozofické fakulty Univerzity Karlovy.<sup>13</sup> Respondenti byli vybíráni metodou kvótního výběru, kdy sledovanými kvótami byly velikost obce, kraj, věk, pohlaví a vzdělání. Osobní (standardizované) rozhovory provedli stálí a proškolení tazatelé STEM s celkem 1081 respondenty (návratnost 87 %). Součástí dotazníku byla škála neklinického narcismu (více ke konstrukci škály viz [Bartoš 2010]) a výroky zaměřující se na profesní život, mezilidské vztahy a sebekontrolu. Neklinický narcismus byl měřen pomocí 17 výroků, kdy míru souhlasu s každým výrokem respondenti vyjadřovali prostřednictvím sedmibodové škály. Narcistický skór jednotlivých respondentů byl pak spočítán jako Likertova škála. Nejnižší *naměřená* hodnota sumačního skóru činila 17 a nejvyšší pak 111 bodů. Aritmetický průměr (50,8) nabýval podobnou hodnotu jako medián (49). Specifické narcistické rysy bylo možné u české populace pozorovat přibližně od osmého decilu rozdělení [Bartoš 2010: 117–118]. Abychom mohli zkontrolovat průběh zjištěných závislostí, použili jsme pomocnou typologii narcismu [Bartoš 2010: 116–117]. V ní rozlišujeme *nerozvinutý narcismus* (83 % vzorku, hodnoty skóru 17–67), *rozeznatelný narcismus* (13 % vzorku, hodnoty skóru 68–85) a *nadměrný narcismus* (4 % respondentů, hodnoty skóru 86–111). I po kontrole prostřednictvím této typologie můžeme konstatovat, že všechny zjištěné závislosti (popsané v následujícím textu) mají lineární charakter. Jelikož se narcismus častěji vyskytuje mezi mladými lidmi, prováděli jsme i kontrolu zjištěných závislostí s ohledem na věk (pomocí parciálních korelací). Na prezentované výsledky (v případě, že v textu není uvedeno jinak) tak respondentův věk nemá výraznější vliv.

Statistickými nástroji jsou korelační analýzy (Pearsonův korelační koeficient) narcistických skórů a jednotlivých postojových škál a analýzy rozptylů (test ANOVA skórů neklinického narcismu v jednotlivých kategoriích). V předkládaném textu prezentujeme i slabší korelační koeficienty, a to proto, že pomáhají dokreslit širší kontext ústředních poznatků (ty vycházejí z korelací středně silných a silných). Výroky s nízkými korelačními koeficienty tak mají pouze pomocný, ilustrativní charakter. Nasnadě by také bylo použití regresní analýzy (především u otázky na sebezprezentaci v profesním životě). Jelikož však mají nezávislé proměnné ve valné většině nominální charakter a existuje mezi nimi závislost, nebylo možné tuto metodu aplikovat.

---

<sup>13</sup> Data byla sbírána společností STEM s podporou grantu MSM0021620841 Aktéři, důvěra a rizika.

## Zjištění

### Profesní život

Nárůst narcismu v západoevropských a severoamerických společnostech je často vysvětlován přesunem trhu do terciární sféry. Vymezení sektoru služeb, stejně jako jeho operacionalizace, není však příliš jednoznačné. V našem výzkumu jsme se proto zaměřili pouze na jeden z charakteristických rysů terciární sféry, a to na důraz na sebe prezentaci. Problematiku sebe prezentace jsme operacionalizovali do baterie o čtyřech otázkách: „Zastáváte v zaměstnání či ve veřejném životě takovou pozici, která klade vysoké nároky na: a/ fyzický vzhled, b/ oblečení, c/ vystupování a d/ jazykový projev“. Možnými variantami odpovědí byly: „ano“ nebo „ne“.

Většina lidí (53 %) ve svém zaměstnání anebo veřejném životě zastává takovou pozici, která klade vysoké nároky na vystupování. Společensko-profesní pozice více jak třetiny lidí pak klade vysoké nároky na oblečení (37 %) a jazykový projev (37 %). Nejnižší nároky Češi pociťují v oblasti fyzického vzhledu (32 %).

Vysoké nároky na fyzický vzhled, oblečení, vystupování a jazykový projev pociťují nejméně často lidé *ekonomicky neaktivní*, tzn. důchodci, studenti, nezaměstnaní a osoby na mateřské dovolené (společensko-profesní život 65 % z nich neklade vysoké nároky na žádný ze čtyř sledovaných rysů sebe prezentace).<sup>14</sup> Mezi jednotlivými skupinami, které jsou krátkodobě anebo dlouhodobě ekonomicky neaktivní, nejsou v tomto směru rozdíly. Z popsaného zjištění proto vyplývá, že vysoké nároky na sebe prezentaci jsou spíše spojeny s vykonáváním profese,<sup>15</sup> nežli se společenským postavením. Respondenti, kteří pociťují vysoké požadavky na sebe prezentaci, pracují nejčastěji na následujících pozicích: řídicí pracovníci (46 % z nich pociťuje vysoké nároky na všechny čtyři sledované atributy sebe prezentace), úředníci (40 %) a živnostníci a podnikatelé (36 %). Požadavky tohoto typu pak z pracujících respondentů pociťují nejméně lidé zaměstnaní jako dělníci (5 %), techničtí mistři anebo manuálně pracující v obchodech (16 %).<sup>16</sup>

Co se týče neklinického narcismu, respondenti, kteří alespoň v jedné ze zmíněných sfér sebe prezentace zvolili odpověď „ano“, měli signifikantně vyšší narcistický skór. Míra jejich narcismu se navíc úměrně zvětšovala se zvyšujícím se počtem kladných odpovědí na testované atributy. Nejvyšší narcistický skór

<sup>14</sup> V celé populaci vysoké nároky na fyzický vzhled, oblečení, vystupování a jazykový projev ve svém profesním a veřejném životě nepociťuje 42 % dotázaných.

<sup>15</sup> Ve výzkumu jsme rozlišovali následující socioprofesní skupiny (otázkou: „Jaké je Vaše ekonomické postavení?“): vyšší řídicí pracovník; nižší řídicí pracovník; úředník; technik, mistr; živnostník, podnikatel; manuálně pracující v obchodě; kvalifikovaný dělník a nekvalifikovaný dělník.

<sup>16</sup> Kvůli další analýze bylo potřeba sloučit kategorie čítající malé množství respondentů. Malé četnosti se objevovaly především v kategoriích *techničtí mistři* a *manuálně pracující v obchodě*. Z pohledu sebe prezentace se respondenti spadající do těchto skupin chovali stejně, a proto jsme je sloučili do jedné kategorie. Obdobně i vyšší a nižší řídicí pracovníky.

**Tabulka 1. Míra narcismu a socioprofesní sebezařazení, nároky na sebe prezentaci (kontingenční tabulka) – první část**

		Nároky na sebe prezentaci*				
		4 ze 4	1–3 ze 4	0 ze 4	Celkem	
Nerozvinutý narcismus	Řídicí pracovníci	Počet	42	56	5	103
		Podíl (řádková %)	41	54	5	100
		Adjustovaná rezidua	5,07	1,22	-6,00	
	Úředníci	Počet	28	48	6	82
		Podíl (řádková %)	34	59	7	100
		Adj. rezidua	2,83	1,88	-4,68	
	Techničtí mistři, manuálně pracující v obchodě	Počet	20	69	36	125
		Podíl (řádková %)	16	55	29	100
		Adjustovaná rezidua	-1,93	1,59	0,02	
	Živnostníci, podnikatelé	Počet	17	30	14	61
		Podíl (řádková %)	28	49	23	100
		Adjustovaná rezidua	1,13	0,03	-1,07	
	Dělníci	Počet	6	46	85	137
		Podíl (řádková %)	4	34	62	100
Adjustovaná rezidua		-5,88	-4,23	10,08		
Ekonomicky neaktivní	Počet	38	67	214	319	
	Podíl (řádková %)	12	21	67	100	
	Adjustovaná rezidua	-3,74	-8,07	10,83		
Celkem	Počet	151	316	360	827	
	Podíl (řádková %)	18	38	44	100	

Poznámka: \* Počet oblastí (ze čtyř testovaných), na které klade vysoké nároky respondentův společenský život anebo profese.

Data byla sbírána s podporou grantu MSM0021620841.

Nerozvinutý narcismus:  $\chi^2 = 140,7$ , DF = 10,  $p < 0,001$ .

Rozeznatelný až nadměrný narcismus:  $\chi^2 = 69$ , DF = 10,  $p < 0,001$ .

Tabulka 1. Míra narcismu a socioprofesionální sebezařazení, nároky na sebezprezentaci (kontingenční tabulka) – dokončení

		Nároky na sebezprezentaci*				
		4 ze 4	1–3 ze 4	0 ze 4	Celkem	
Rozeznatelný až nadměrný narcismus**	Řídicí pracovníci	Počet	15	4	0	19
		Podíl (řádková %)	79	21	0	100
		Adjustovaná rezidua	4,06	-2,27	-2,20	
	Úředníci	Počet	14	9	0	23
		Podíl (řádková %)	61	39	0	100
		Adjustovaná rezidua	2,56	-0,61	-2,48	
	Techničtí mistři, manuálně pracující v obchodě	Počet	4	21	3	28
		Podíl (řádková %)	14	75	11	100
		Adjustovaná rezidua	-2,95	3,71	-1,09	
	Živnostníci, podnikatelé	Počet	8	3	0	11
		Podíl (řádková %)	73	27	0	100
		Adjustovaná rezidua	2,52	-1,23	-1,61	
	Dělníci	Počet	2	14	17	33
		Podíl (řádková %)	6	42	52	100
		Adjustovaná rezidua	-4,45	-0,32	6,09	
	Ekonomicky neaktivní	Počet	12	15	34	61
		Podíl (řádková %)	20	25	56	100
		Adjustovaná rezidua	-2,45	-2,62	5,21	
Celkem	Počet	55	66	54	175	
	Podíl (řádková %)	31	38	31	100	

\*\* V této skupině mají výsledky pouze ilustrační charakter – v kontingenční tabulce u rozeznatelných až nadměrných narcistů byla u 40 % polí očekávaná hodnota četností nižší než 5.

Zdroj: Aktéři, důvěra a rizika (2008, N = 1081).

pak měli lidé, kteří ve svém společensko-pracovním životě zastávají takovou pozici, která klade vysoké nároky na všechny čtyři rysy sebe prezentace ( $M = 54,7$ ;  $F_{(2)} = 8,4$ ,  $p < 0,01$ ).<sup>17</sup>

Podrobnější analýzou jsme zjistili, že respondenti zařazení mezi *rozeznatelné až nadměrné narcisty* deklarují vyšší důraz na sebe prezentaci, a to napříč různými socioprofesionálními skupinami. Konkrétně postavení většiny řídicích pracovníků, úředníků a živnostníků a podnikatelů, jejichž narcistický skóre se pohybuje v rozmezí *nerozvinutého narcismu*, klade nejčastěji nároky v jedné až třech sledovaných rovinách sebe prezentace (viz tabulku 1). Naopak u většiny lidí, kteří sice pracují ve stejných profesích, nicméně dosahují narcistního skóru v intervalu *rozeznatelných až nadměrných narcistů*, pozorujeme vysoké nároky na sebe prezentaci ve všech čtyřech sledovaných rovinách. Obdobný trend, tedy zvyšující se nároky na sebe prezentaci v závislosti na zvyšujícím se narcistickém skóru, pozorujeme i u dalších profesí,<sup>18</sup> nicméně jsou to především řídicí pracovníci, úředníci, živnostníci a podnikatelé, u koho lze tuto tendenci registrovat v nejintenzivnější míře. Pozorovaný posun se naopak neobjevuje (ve statisticky průkazné míře) u dělnických profesí a u respondentů ekonomicky neaktivních (viz tabulku 1).

Otázkou však zůstává, zda zjištěná skutečnost – narcističtí respondenti zastávají profese, které kladou vyšší nároky na sebe prezentaci – odráží reálný stav věcí anebo spíše specifickou narcistickou percepce (ve sledované otázce je totiž velký prostor pro subjektivní interpretaci). Projevy narcismu obecně charakterizuje zveličování za účelem zlepšení obrazu mluvčího v očích posluchačů [Morf, Rhodewalt 2001: 177] (v tomto případě tazatele). Druhým možným způsobem, jak zjištěná data interpretovat, proto je, že respondenti s vyšším narcistickým skórem zveličují význam a náročnost své pracovní pozice (z pohledu nároků na sebe prezentaci). V takovém případě by sledované otázky nevyhovovaly o vztahu mezi neklinickým narcismem a profesním životem, nýbrž by spíše podporovaly tezi o specifické percepční deformaci respondentů s vyšším narcistickým skórem. Tuto variantu interpretace na první pohled podporuje zjištění, že respondenti s narcistickými rysy se ve stejné míře objevují jak mezi řídicími pracovníky, tak i mezi dělníky.

Vyšší nároky na sebe prezentaci deklarují současně lidé, kteří mají podřízené (u 38 % z nich klade jejich zaměstnání nároky na 4/4 rovin sebe prezentace).<sup>19</sup> Právě tato proměnná snižuje váhu možné interpretace zjištěných výsledků výhradně prostřednictvím percepční deformace. Podrobnější analýzou totiž zjistíme (viz tabulku 2), že ve všech profesních kategoriích (vyjma úředníků) jsou to

<sup>17</sup> Průměrná hodnota skóru neklinického narcismu lidí, jejichž pozice klade vysoké nároky na všechny čtyři rysy sebe prezentace.

<sup>18</sup> Profesionální pozice 75 % *rozeznatelných až nadměrných narcistů* pracujících jako techničtí mistři anebo manuální pracující v obchodě klade nároky na 1 ze 3 ukazatelů sebe prezentace. U *nerozvinutých narcistů* pracujících v téže profesi deklaruje tuto skutečnost pouze 55 % z nich.

<sup>19</sup> Srovnání: na 4 ze 4 atributů sebe prezentace klade důraz profese anebo společenská pozice 25 % respondentů ( $N = 1081$ ).

právě lidé s vyšším narcistním skórem, kdo má častěji podřízené. Lidé s narcistickými rysy jsou tak sice ve všech ekonomicko-profesních skupinách zastoupeni v obdobné míře, nicméně v rámci těchto skupin zřejmě zastávají významnější pozice. To vysvětluje vyšší nároky profese, kterou vykonávají, na jejich vlastní sebezprezentaci.

Otázka na podřízené současně i reprezentuje objektivní proměnnou (tzv. tvrdou proměnnou) a z toho důvodu je nasnadě snížit význam vlivu percepční deformace. Kdyby totiž respondenti zveličovali, i co se týče počtu podřízených, a zlepšovali tak obraz sebe sama v očích tazatele, šlo by už o vědomou lež.

Analýzou dat se současně i otevírá klasické dilema příčiny a důsledku. Jsou to lidé s vyšším narcistním skórem, kteří častěji vyhledávají zaměstnání, jež klade důraz na vytváření dojmu? Anebo je to naopak společnost a pracovní trh, které svými vysokými nároky na vzhled a projev produkují zástupy lidí s narcistickými rysy? Otázkou, jež nám pomůže nastíněné dilema objasnit, bude výrok: „Zkuste se nyní oprostít od svého současného postavení ve společnosti a zaměstnání. Chtěl(a) byste do budoucna zastávat nějaké místo s vysokými nároky uvedenými v předchozí otázce?“ Zjistili jsme, že se zvyšujícím se narcistickým skórem zintenzivňuje zájem (byť slabě) o působení ve sféře s vysokými nároky na sebezprezentaci ( $r = 0,15$ ;  $p < 0,001$ ).

Potřebnou informaci umožňující rozklíčování vyřčeného dilematu ale dostaneme teprve v momentě, když vzájemně protřídíme tři sledované ukazatele, tedy: 1/ otázky měřící *přítomnost* vysokých nároků na sebezprezentaci ve veřejné sféře; 2/ *zájem* o takovouto pozici a 3/ míru neklinického *narcismu*. Pro jednodušší orientaci jsme varianty odpovědí všech tří ukazatelů dichotomizovali. Baterii otázek měřící *přítomnost* důrazu na sebezprezentaci ve veřejném životě jsme transformovali na: 1/ „Působí v prostředí s vysokými nároky na sebezprezentaci“ – tato varianta odpovědi zahrnuje ty respondenty, kteří souhlasili alespoň s jedním ze čtyř sledovaných atributů baterie (58 %), a 2/ „Nepůsobí v prostředí s vysokými nároky na sebezprezentaci“ – ta slučuje ty jedince, kteří u všech otázek baterie odpověděli „ne“ (42 %). Otázku měřící *zájem* o pozici s vysokými nároky na sebezprezentaci jsme dichotomizovali na: 1/ „Chce působit v prostředí s vysokými nároky na sebezprezentaci“ – varianty odpovědí „určitě ano“, „spíše ano“ (36 %) a 2/ „Nechce působit v prostředí s vysokými nároky na sebezprezentaci“ – tato kategorie slučuje ty jedince, kteří odpověděli variantami „určitě ne“ anebo „spíše ne“ (44 %).<sup>20</sup> Působení v oboru s vysokými nároky na vzhled a chování jsme vzájemně prokombinovali s ochotou působit v této oblasti. Vzniklou čtyřpolní matici jsme pak prokřížili dichotomizovanou škálou neklinického narcismu<sup>21</sup> (viz tabulku 3).

<sup>20</sup> Pětina respondentů (20 %) uvedla odpověď „nevím, nepřipadá v úvahu“, a to přesto, že tato varianta odpovědi nebyla nabízena.

<sup>21</sup> U obou dvou narcistních typů jak u *rozeznatelného*, tak u *nadměrného narcismu* jsme zjistili obdobné rozložení odpovědí na sledované téma. Rozlišování těchto dvou typů by tak analýzu sebezprezentace nikterak neobohatilo a jen by znepřehledňovalo prezentaci našich zjištění. Z tohoto důvodu jsme zmíněné dva typy v následující analýze sloučili.

**Tabulka 2. Míra narcismu a socioprofesionální sebezařazení, podřízení (kontingenční tabulka) – první část**

		„Máte nějaké podřízené?“			
		ANO	NE	Celkem	
Nerozvinutý narcismus	Řídicí pracovníci	Počet	61	41	102
		<i>Podíl</i> (řádková %)	61	39	100
		Adjustovaná rezidua	9,75	-9,75	
	Úředníci	Počet	15	67	82
		<i>Podíl</i> (řádková %)	18	82	100
		Adjustovaná rezidua	-1,18	1,18	
	Techničtí mistři, manuálně pracující v obchodě	Počet	33	93	126
		<i>Podíl</i> (řádková %)	26	74	100
		Adjustovaná rezidua	0,88	-0,88	
	Živnostníci, podnikatelé	Počet	4	56	60
		<i>Podíl</i> (řádková %)	7	93	100
		Adjustovaná rezidua	-3,25	3,25	
	Dělníci	Počet	5	131	136
		<i>Podíl</i> (řádková %)	4	96	100
Adjustovaná rezidua		-6,34	6,34		
Celkem	Počet	118	388	506	
	<i>Podíl</i> (řádková %)	23	77	100	

Poznámka: Data byla sbírána s podporou grantu MSM0021620841.

Nerozvinutý narcismus:  $\chi^2 = 116,3$ , DF = 4,  $p < 0,001$ .

Rozeznatelný až nadměrný narcismus:  $\chi^2 = 39,7$ , DF = 4,  $p < 0,001$ .

**Tabulka 2. Míra narcismu a socioprofesionální sebezřazení, podřízení (kontingenční tabulka) – dokončení**

		„Máte nějaké podřízené?“			
		ANO	NE	Celkem	
Rozeznatelný až nadměrný narcismus	Řídící pracovníci	Počet	17	2	19
		Podíl (řádková %)	89	11	100
		Adjustovaná rezidua	5,98	-5,98	
	Úředníci	Počet	4	19	23
		Podíl (řádková %)	17	83	100
		Adjustovaná rezidua	-1,61	1,61	
	Techničtí mistři, manuálně pracující v obchodě	Počet	8	20	28
		Podíl (řádková %)	29	71	100
		Adjustovaná rezidua	-0,36	0,36	
	Živnostníci, podnikatelé	Počet	4	8	12
		Podíl (řádková %)	33	67	100
		Adjustovaná rezidua	0,16	-0,16	
	Dělníci	Počet	3	30	33
		Podíl (řádková %)	9	91	100
		Adjustovaná rezidua	-3,26	3,26	
	Celkem	Počet	36	79	115
		Podíl (řádková %)	31	69	100

Zdroj: *Aktéři, důvěra a rizika* (2008, N = 1081).

Tabulka 3. Sebe prezentace a narcismus (kontingenční tabulka, sloupcová procenta)

		Narcistní typy		Populace
		Nerozvinutý narcismus	Rozeznatelný až nadměrný narcismus	
A	<i>Chce působit v prostředí s vysokými nároky na sebe prezentaci a v takovémto prostředí současně i působí</i>	16	30	18
B	<i>Chce působit v prostředí s vysokými nároky na sebe prezentaci, ale v takovémto prostředí v současnosti nepůsobí</i>	25	35	27
C	<i>Nechce působit v prostředí s vysokými nároky na sebe prezentaci, nicméně v takovémto prostředí působí</i>	6	4	5
D	<i>Nechce působit v prostředí s vysokými nároky na sebe prezentaci a v takovémto prostředí také nepůsobí</i>	54	30	49
Celkem		100	100	100

Zdroj: Aktéři, důvěra a rizika (2008, N = 1081).

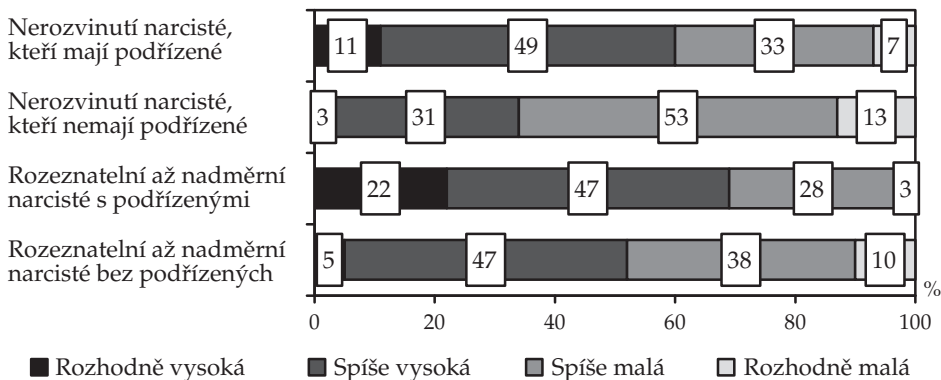
Poznámka: Data byla sbírána s podporou grantu MSM0021620841.

$\chi^2 = 32,3$ , DF = 3,  $p < 0,01$ .

Porovnáme-li mezi sebou dva narcistní typy, zjistíme, že lidé, u nichž jsou pozorovatelné narcistické rysy (*rozeznatelný až nadměrný narcismus*), se častěji vyskytují ve dvou kategoriích, které charakterizuje společný zájem *působit v prostředí s vysokými nároky na sebe prezentaci* (varianty A a B). *Nerozvinutí narcisté* naopak častěji vypovídají, že takovouto společensko-profesní pozici zastávat *nechtějí* (varianty C a D). Zaměříme-li se na ty kombinace odpovědí, které obsahují variantu „*působí v prostředí s vysokými nároky na sebe prezentaci*“ (varianty A a C, příp. *nepůsobí* – varianty B a D), zjistíme, že vztah tohoto indikátoru (*přítomnost důrazu na sebe prezentaci*) a narcismu eliminuje právě zájem *působit v takovéto oblasti*. Zjištěné skutečnosti tak podporují spíše tezi, že jsou to častěji lidé s narcistickými rysy, kdo vyhledávají profese s vysokými nároky na vzhled a vystupování. Naopak se nedostává opory pro tvrzení, že narcistický typ osobnosti formuje pozice ve veřejném životě, jenž klade vysoké nároky na sebe prezentaci.

### Graf 1. Šance uspět na pozicích s vysokými nároky na sebe prezentaci

Odpověď na otázku: „Bez ohledu na míru Vašeho zájmu o takovéto místo, jaká si myslíte, že by byla Vaše šance uspět na pozici s vysokými nároky na fyzický vzhled, oblečení, vystupování a jazykový projev?“



Zdroj: *Aktéři, důvěra a rizika* (2008, N = 1081).

Poznámka: Data byla sbírána s podporou grantu MSM0021620841.

K totožnému zjištění dochází i Vazire, který zkoumal stejný jev na podskupině celebrit [Vazire, Naumann, Rentfrow, Gosling 2008].<sup>22</sup>

Respondentů jsme se současně ptali, jakou si myslí, že mají šanci uspět na pozici s vysokými nároky na sebe prezentaci (viz graf 1). Z následujícího grafu je patrné, že jsou to především lidé zastávající vyšší pracovní pozice (mají podřízené), kdo si častěji myslí, že by měl šanci na takovém postu uspět.<sup>23</sup> Podřízené pak mají nejčastěji lidé pracující jako *řídící pracovníci*.<sup>24</sup>

Z předchozích analýz současně i víme, že jsou to právě řídící pracovníci, kdo nejčastěji pocítuje vysoké nároky na sebe prezentaci. To dokládá, že vyšší sebedůvěra vychází z dosavadních zkušeností respondenta. Nelze však přehlédnout i prvek zveličování, který je u respondentů s narcistickými rysy nepochybně přítomný. O této skutečnosti vypovídá fakt, že jak mezi lidmi s podřízenými, tak i mezi těmi, kteří podřízené nemají, jsou to vždy respondenti s vyšším narcistickým skórem, kdo deklaruje vyšší šanci na takové pozici uspět (viz graf 1).

<sup>22</sup> Vazire a jeho kolegové zjišťovali, zdali se celebrity díky šoubyznysu narcisty postupně stávají, anebo zda jsou narcističtí dříve, než s touto profesí začnou. Potvrdila se druhá zmíněná hypotéza [Vazire, Neumann, Retfrow 2008: 1143].

<sup>23</sup> Další proměnnou, která vysoce ovlivňuje odpovídání na tuto otázku, je společensko-profesní postavení. Socioprofesní postavení a fakt, zda respondenti mají podřízené, spolu velice těsně souvisí.

<sup>24</sup> Konkrétně, ze všech lidí, kteří mají podřízené, jich 50 % udává, že zastávají pozici řídicího pracovníka.

Prezentovaná data současně i dokládají, že lidé s vyšším narcistickým skórem jsou výrazněji soutěživí („Štve mě, když je někdo lepší než já“ ( $r = 0,45$ ;  $p < 0,001$ ); „Nejdůležitější je zvítězit“ ( $r = 0,32$ ;  $p < 0,001$ ))<sup>25</sup> [již např. Emmons 1984; Morf et al. 2000; Watson et al. 1997–1998]. Nepřekvapí nás proto, že lidé s narcistickými rysy častěji deklarují *zájem o dosažení řídicího postavení* ( $M = 55,4$ ;  $F_{(1)} = 36,7$ ,  $p < 0,001$ ), zatímco lidé s nižším skórem *se jakékoliv řídicí funkci častěji vyhýbají* ( $M = 47,3$ ;  $F_{(1)} = 36,7$ ,  $p < 0,001$ ). Kdyby si mohli vybrat, dali by lidé s vyšším narcistickým skórem častěji *přednost osamostatnění se a podnikání* ( $M = 53,4$ ;  $F_{(1)} = 22,6$ ,  $p < 0,001$ ) před *postavením zaměstnance* ( $M = 47,4$ ;  $F_{(1)} = 22,6$ ,  $p < 0,001$ ).

### Mezilidské vztahy: zdánlivá ambivalence v rovině komunikace

Jak jsme již uvedli, pro lidi s vyšším narcistickým skórem je velice charakteristická silná orientace na výhru. Vítězství v jakékoliv podobě má tak pro ně mnohem větší význam než pro osoby s méně narcistickými rysy. Z pohledu komunikace se lidé s vyšším narcistickým skórem zasazují o vítězství ve dvou pro ně velice charakteristických rovinách. Ty se na první pohled jeví jako značně protichůdné, nicméně vzhledem k jejich společnému cíli (vítězství, zisk) se vzájemně nevylučují. První zjištěnou podobu komunikace lze vnímat jako značně *asociální*, zatímco druhou jako v zásadě *sociální*. Faktorem, jenž určuje, ke kterému ze zmíněných způsobů komunikace dojde, je skutečnost, zdali výhody (v jakékoliv podobě) vyplývající z interakce může čerpat pouze jedna strana, nebo všechny. První případ, kdy výsledkem interakce může být pro jednu stranu zisk (příp. úspěch), zatímco pro druhou ztráta (příp. neúspěch), nazvěme *negociační komunikací*. Druhý případ, kdy obě dvě strany buď získají, anebo ztratí, nazvěme *ego-konfirmační komunikací*.

V případech, že se lidé s vyšším narcistickým skórem dostanou do situace, kdy výhody vyplývající z interakce může čerpat pouze jedna strana, objevuje se *kommunikace negociační*. V takovémto případě jsou lidé s narcistickými rysy ve svých zájmech a postojích značně neoblomní a pro své vítězství jsou ochotni obětovat i mezilidské vztahy. Dojde-li proto k *negociační komunikaci*, chovají se lidé s narcistickými rysy nanejvýš *asociálně*. *Negociační komunikace* se pak projevuje menší *schopností dohodnout se s ostatními na řešení společných problémů* ( $r = 0,13$ ;  $p < 0,001$ )<sup>26</sup> a většími potížemi *bezkonfliktně vyřešit rozpory* (například se sousedy  $r = 0,17$ ;  $p < 0,001$ ). Příčinou takového jednání je chorobná sebestřednost lidí s vyšším narcistickým skórem („Snažím se ohlížet v první řadě na sebe, i kdyby to mělo způsobit jiným lidem potíže“ ( $r = 0,58$ ;  $p < 0,001$ ); „Když to, co dělám, vadí

<sup>25</sup> U obou výroků jsme testovali míru souhlasu na sedmibodové škále, kdy 1 – rozhodně souhlasím až 7 – rozhodně nesouhlasím.

<sup>26</sup> U tohoto a následujících výroků (pokud nebude uvedeno jinak) jsme testovali míru souhlasu na sedmibodové škále, kdy 1 – rozhodně souhlasím až 7 – rozhodně nesouhlasím. Korelační koeficient odkazuje na závislost mezi touto škálou a narcistickým skórem.

druhým lidem, je to jejich problém a ne můj“ ( $r = 0,46$ ;  $p < 0,001$ ); „Rád získávám věci, které chci mít, i když vím, že to působí problémy druhým lidem“ ( $r = 0,56$ ;  $p < 0,001$ ). K obdobnému poznatku dospěl i Campbell, který prostřednictvím experimentálního šetření zjistil, že v momentě, když jsou zájmy lidí narcistickými rysy v rozporu s ostatními, neváhají intence ostatních nekompromisně vyloučit (dostanou-li k tomu příležitost) [Campbell, Bush et al. 2005: 1359]. Respondenti s vyšším narcistickým skórem jsou oproti zbylé populaci také častěji přesvědčeni, že je potřeba „trvat vždy na svém“ ( $M = 56,4$ ;  $F_{(1)} = 20,1$ ,  $p < 0,001$ ), a než aby ustoupili ( $M = 48,1$ ;  $F_{(1)} = 16,1$ ,  $p < 0,001$ ), jsou ochotni *hnát situaci do krajnosti* ( $M = 55,2$ ;  $F_{(1)} = 16,1$ ,  $p < 0,001$ ). Lidem, kteří výrazněji skórují v testu narcismu, však nejde tolik o dosažení pomyslného ideálu pravdy („Pro pravdu je třeba i obětovat“ ( $r = -0,1$ ;  $p < 0,001$ )); jejich činnost je spíše vedena snahou o dosažení vlastních zájmů („Mé potřeby jsou důležitější než potřeby ostatních“ ( $r = 0,68$ ;  $p < 0,001$ )). V případě, že se ve svých intencích dostanou lidé s vyšším narcistickým skórem do rozporu s ostatními, řeší vzniklou situaci často v afektu a mohou být i agresivní („Když s někým zásadně nesouhlasím, je pro mě většinou těžké o tom v klidu pohovořit a přitom se nerozrušit“ ( $r = 0,28$ ;  $p < 0,001$ ); „Dost rychle ztrácím trpělivost“ ( $r = 0,36$ ;  $p < 0,001$ )).

Nastane-li situace, kdy mohou užitek z interakce čerpat obě strany, a nehrozí tak utrpení porážky, objevuje se *ego-konfirmační komunikace*. V takovýchto případech jsou lidé s vyšším narcistickým skórem velice společenštlí a komunikativní. Skutečnost, že častěji vyhledávají sociální interakce, dokládá například zjištění, že restaurace, kavárny, vinárny a různé kulturní a společenské akce jsou jim, v porovnání se zbylou populací, častějším zdrojem informací ( $r = 0,26$ ;  $p < 0,001$ ). Tezi o aktivním vyhledávání sociálních interakcí podporuje i např. silnější fixace na mobilní telefon jakožto prostředek bezprostřední komunikace („Neumím si představit jediný den bez mobilního telefonu, prostě musím být v kontaktu s přáteli a známými“ ( $r = 0,36$ ;  $p < 0,001$ )). Jak jsme ale zjistili, lidé s narcistickými rysy během komunikace neradi zprostředkovávají intimní informace o sobě („Je lepší se o své pocity dělit s řadou dalších lidí, než být považován za uzavřeného a bezcitného“ ( $r = -0,13$ ;  $p < 0,001$ )).<sup>27</sup> Komunikace jim proto slouží spíše jako prostředek k prezentaci idealizovaného obrazu sebe sama a jejím účelem je spíše utvrzení se ve svém specifickém sebepojetí [Bartoš 2010]. Právě tato skutečnost nás vedla k volbě názvu *ego-konfirmační komunikace*.

V případě, kdy nejsou ostatní ochotni přijmout specifickou interpretaci skutečnosti formulovanou člověkem s narcistickými rysy, nabývá tato osoba přesvědčení, že se dostává do situace, kdy mu hrozí prohra/ztráta. *Ego-konfirmační komunikace* tak může velice lehce přejít do roviny *negociační*.

<sup>27</sup> Tento fakt výrazně kontrastuje s představou Gillesa Lipovetského, který soudobého narcistu vnímá jako jedince neustále komunikujícího své pocity a dojmy [Lipovetsky 2003: 46].

## Sebekontrola

*Internalizovaná kontrola* může výrazným způsobem zamezit vzniku negativních projevů jedince především v situacích, kdy vnější kontrolní mechanismy nepůsobí [Podaná, Buriánek 2007: 56]. Hirschi a Gottfredson [Gottfredson, Hirschi 1990] proto ve své teorii kriminality kladou důraz na sebekontrolu jakožto klíčovou dispozici ovlivňující výskyt delikvence. Nedostatek sebekontroly podle autorů usnadňuje přístup k rizikovému a k delikventnímu chování. Tuto základní dispozici člověka – ovládat vlastní chování a přiměřeným způsobem reagovat na různé situace a podněty – jsme v námi prezentovaném omnibusovém šetření měřili pomocí upravené varianty škály sebekontroly [*self-control scale* podle Grasmick et al. 1993].

V souladu s dosavadními aplikacemi škály v českém prostředí [Podaná, Buriánek 2007] budeme dodržovat již ustálené české názvy jednotlivých dimenzí sebekontroly. Test sebekontroly Hirschiho a Gottfredsona se skládá ze čtyř dimenzí: 1/ *vyhledávání rizika* (riziko jako test, riziko jako zábava a vyhledávání vzrušení a dobrodružství), 2/ *egocentrismus* (preference vlastních zájmů, nezáměrem o druhé), 3/ *emocionální impulzivita* (netrpělivost, hněv a emocionalita) a 4/ *prezentismus* – příklon k bezprostředním podnětům a k rychlým výsledkům jednání (ovlivnění situací, rychlé potěšení a krátkodobé cíle) [Podaná, Buriánek 2007: 57]. Struktura faktorů škály sebekontroly ve výzkumu Aktér 2008 (rotované řešení) odpovídala původnímu teoretickému modelu Hirschiho a Gottfredsona [Podaná, Buriánek 2007: 57].

Analýzou dat jsme zjistili, že se zvyšujícím se narcistickým skórem se snižuje míra sebekontroly ( $r = 0, -66$ ;  $p < 0,001$ ). Nepřekvapí nás, že tento vztah umocňuje především faktor měřící egocentrismus (viz tabulku 4), což je jev velice blízký neklinickému narcismu. Míra neklinického narcismu však koreluje i se zbylými třemi faktory, a proto nelze příčinu vztahu narcismu a sebekontroly vysvětlovat pouze egocentrickou dimenzí.

Skutečnost, že pro lidi s vyšším narcistickým skórem je charakterická nižší míra sebekontroly, nabízí užitečné vysvětlení výsledků zahraničních výzkumů.

**Tabulka 4. Sebekontrola a korelace se škálou narcismu**

Dimenze sebekontroly	Korelace se škálou narcismu
Egocentrismus	$r = 0,55$ , $p < 0,001$
Vyhledávání rizika	$r = 0,33$ , $p < 0,001$
Emocionální impulzivita	$r = 0,26$ , $p < 0,001$
Prezentismus	$r = 0,15$ , $p < 0,001$

Zdroj: *Aktéři, důvěra a rizika* (2008,  $N = 1081$ ).

Poznámka: Data byla sbírána s podporou grantu MSM0021620841.

Zahraniční autoři zaznamenali vyšší míru narcismu (měřeno NPI) mezi agresory [Martinez, Zeichner, Reidy, Miller 2008], sexuálními násilníky [Ryan 2004], pachateli a oběťmi domácího násilí [Beasley, Stoltenberg 1992], ale i například mezi finančními podvodníky [Blickle et al. 2006]. Jednou z příčin častějšího výskytu delikventního chování mezi narcisty tak může být jejich nízká míra internalizované kontroly, která pravděpodobně souvisí především s jejich výrazným egocentrismem.

## Diskuze

Ústředním tématem diskuse je stylizace respondentů s narcistickými rysy. V odborné literatuře jsou totiž lidé s těmito rysy velice často charakterizováni inklinací ke zveličování za účelem vylepšení svého obrazu v očích posluchačů. Příčiny tohoto jevu se pak často spojují s *nekonzistentním sebevědomím* (kombinace prezentovaného sebezveličování a podvědomého a skrytého sebedoceňování). Pro naši analýzu je však důležité především to, do jaké míry se tato skutečnost promítá do odpovídání respondentů na otázky tazatele. Z dat vyplývá, že do jisté míry určitě ano. U respondentů s vyšším narcistickým skórem se objevuje tendence zveličovat informace týkající se *své osoby* (vlastní schopnosti a dovednosti). To dokládá například skutečnost, že jak v rámci podskupiny respondentů „s podřízenými“, tak i „bez podřízených“, to byli vždy lidé narcistickými rysy, kdo častěji deklaroval *šance* uspět na pozicích s vyššími nároky na sebezprezentaci (jejich sebevědomí tak nevycházelo výhradně z již získaných dovedností).

Na druhou stranu však v témže šetření respondenti s vyšším narcistickým skórem častěji přiznávají i skutečnosti, které jsou společností mnohdy odsuzované, jako např. agresivní sklony, egoismus, bezcitnost aj. Nelze proto jednoduše říci, že lidé s narcistickými rysy kompletně vylepšují v přítomnosti posluchačů svůj obraz. Protiargumentem by však mohlo být, že respondentům s narcistickými rysy nemusí jít výhradně o společenské uznání, ale i o to být středem pozornosti.

Problematiku validity výpovědi lidí s narcistickými rysy by tak bylo žádoucí otestovat prostřednictvím experimentálního šetření. Jako užitečné se jeví rozdělení otázek do tematických okruhů podle toho, zda se týkají 1/ přímo jejich osoby, 2/ záležitostí, které mají částečný vztah k jejich osobě, a 3/ věcí, které se jich vůbec nedotýkají. V každé dimenzi by se pak výpověď respondenta konfrontovala s jeho představou o společensky žádoucí odpovědi. Zajímavé by bylo i měnit publikum (jeden tazatel, více tazatelů apod.). Otázka práce s informacemi v těchto oblastech, včetně vlastní stylizace, se totiž zdá být u neklinického narcismu zcela klíčovým tématem. Její zodpovězení by umožnilo stanovit limity pro možné zkoumání neklinického narcismu prostřednictvím výpovědí samotných aktérů.

## Shrnutí

Respondenti s narcistickými rysy častěji *zastávají* společensko-profesní pozice, které kladou vysoký důraz na vzhled, oblečení, vystupování a jazykový projev. Nejvyšší narcistický skór pak mají lidé, kteří ve svém společensko-pracovním životě zastávají takovou pozici, která klade vysoké nároky na všechny čtyři zmíněné roviny sebeprezentace. Co se týče konkrétních postů, nejvyšší požadavky na sebeprezentaci pocítují ti respondenti, kteří se zařazují mezi řídicí pracovníky, úředníky, živnostníky a podnikatele.

Lidé s narcistickými rysy současně i častěji *vyhledávají* profese s vysokými nároky na vzhled a vystupování. Podrobnou analýzou zjišťujeme, že s narcismem souvisí daleko více *zájem* o práci na postech s vysokými nároky na sebeprezentaci, než to, zda dotyčný takovou pozici v současné době *zastává*.

Respondenti s narcistickými rysy také častěji deklarují, že mají větší *šanci* na takové pozici uspět. S větším úspěchem jsou si také jistější respondenti, kteří takový post již v současné době zastávají. Největší šance si pak přisuzují ti, kteří splňují obě tyto podmínky, tzn. pozici s vysokými nároky na sebeprezentaci v současné době zastávají a jsou u nich patrné rysy neklinického narcismu. Lidé s vyšším narcistickým skórem jsou v práci častěji cílevědomí, soutěživí a draví. V perspektivě výkonnostní společnosti se tak narcismus jeví jako velice prokonformní charakteristika.

Neklinický narcismus se také projevuje ve dvou pro něj charakteristických rovinách komunikace: v *ego-konfirmativní* a *negociační*. Obecně lze respondenty s narcistickými rysy považovat spíše za osoby komunikativnější, které vedou intenzivnější společenský život. Ústředním cílem jejich komunikace je prezentace idealizovaného obrazu sebe sama (*ego-konfirmativní* rovina komunikace). Dojde-li však k situaci, kdy může výhody vyplývající z interakce čerpat pouze jedna strana (*negociační* podoba komunikace), jdou si respondenti s narcistickými rysy tvrdě za svým a neberou ohledy na potřeby a zájmy ostatních. Pro svůj individuální zisk (výhru) jsou ochotni obětovat i mezilidské vztahy.

Pro narcisty je současně příznačná nízká míra sebekontroly. *Internalizovaná kontrola* je v obecné kriminologii vnímána jako klíčová dispozice ovlivňující přítomnost delikvence. Nízká schopnost sebekontroly by tak mohla vysvětlovat vyšší výskyt narcismu mezi pachateli trestných činů. Přestože je narcismus z profesního pohledu spíše prokonformní charakteristikou, ve svém důsledku může být i příčinou delikvence.

FRANTIŠEK BARTOŠ *vystudoval* sociologii na Filozofické fakultě Univerzity Karlovy v Praze, kde se od roku 2008 *věnuje* doktorandskému studiu stejného oboru. Od roku 2008 také *pracuje* jako analytik společnosti STEM. *Zde se věnuje* oblasti politického výzkumu, marketingového výzkumu a výzkumu veřejného mínění. Jeho profesním zaměřením je *kvantitativní i kvalitativní výzkum*, a to *jak v jeho teoretických, tak i praktických aspektech*.

V rámci doktorandského programu na FF UK se tematicky zaměřuje na problematiku individualismu, narcismu, sociálně patologického chování a vlivu psychosociální orientace jedince na jeho jednání.

## Literatura

- Ames, D. R., P. Rose, C. P. Anderson. 2006. „The NPI-16 as a Short Measure of Narcissism.“ *Journal of Research in Personality* 40 (4): 440–450.
- Bartoš, F. 2010. „Škála měřící intenzitu neklinického narcismu: konstrukce a zjištění.“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 46 (1): 101–124.
- Baumeister, R. F., L. Smart, J. M. Boden. 1996. „Relation of Threatened Egotism to Violence and Aggression: The Dark Side of High Self-esteem.“ *Psychological Review* 103 (1): 5–33.
- Beasley, R., C. D. Stoltenberg. 1992. „Personality Characteristics of Male Spouse Abusers.“ *Profesional Psychology Research and Practice* 23 (4): 310–317.
- Blickle, G., A. Schlegel, P. Fassbender, U. Klein. 2006. „Some Personality Correlates of Business White-Collar Crime.“ *Applied Psychology: An International Review* 55 (2): 220–233.
- Bradlee, P. M., R. A. Emmons. 1992. „Locating Narcissism within the Interpersonal Circumplex and Five-factor Model.“ *Personality and Individual Differences* 13 (7): 821–830.
- Brunell, A. B., W. A. Gentry, W. K. Campbell, B. J. Hoffman, K. W. Kuhnert, K. G. DeMarree. 2008. „Leader Emergence: The Case of the Narcissistic Leader.“ *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (12): 1663–1676.
- Buriánek, J., Z. Podaná. 2007. *Česká mládež v perspektivě delikvence*. Praha: Filozofická fakulta Univerzity Karlovy v Praze.
- Buss, D. M., L. M. Chiodo. 1991. „Narcissistic Acts in Everyday Life.“ *Journal of Personality* 59 (2): 179–215.
- Bushman, B. J., R. F. Baumeister. 1998. „Threatened Egotism, Narcissism, Self-Esteem, and Direct and Displaced Aggression: Does Self-Love or Self-Hate Lead to Violence?“ *Journal of Personality and Social Psychology* 75 (1): 219–229.
- Bushman, B. J., R. F. Baumeister. 2002. „Does Self-love or Self-hate Lead to Violence?“ *Journal of Research in Personality* 36 (6): 543–545.
- Bushman, B. J., A. M. Bonacci, M. van Dijk, R. F. Baumeister. 2003. „Narcissism, Sexual Refusal, and Aggression: Testing a Narcissistic Reactance Model of Sexual Coercion.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 84 (5): 1027–1040.
- Campbell, W. K. 1999. „Narcissism and Romantic Attraction.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 77 (6): 1254–1270.
- Campbell, J. D., S. Assanand, A. Di Paula. 2003. „The Structure of the Self-Concept and Its Relation to Psychological Adjustment.“ *Journal of Personality* 71 (1): 115–140.
- Campbell, W. K., A. M. Bonacci, J. Shelton, J. J. Exline, B. J. Bushman. 2004. „Psychological Entitlement: Interpersonal Consequences and Validation of a Self-Report Measure.“ *Journal of Personality Assessment* 83 (1): 29–45.
- Campbell, W. K., C. P. Bush, A. B. Brunell, J. Shelton. 2005. „Understanding the Social Costs of Narcissism: The Case of the Tragedy of the Commons.“ *Personality and Social Psychology Bulletin* 31 (10): 1358–1368.

- Campbell, W. K., A. S. Goodie, J. D. Foster. 2004. „Narcissism, Confidence, and Risk Attitude.“ *Journal of Behavioral Decision Making* 17 (4): 297–311.
- Carroll, L. 1987. „A Study of Narcissism, Affiliation, Intimacy, and Power Motives Among Students in Business Administration.“ *Psychological Reports* 61: 355–358.
- DSM-IV-TR. *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*. 2003. Washington: American Psychiatric Association.
- Ellis, H. (1898) 1915. *Affirmations*. Boston: Houghton Mifflin.
- Emmons, R. A. 1984. „Factor Analysis and Construct Validity of the Narcissistic Personality Inventory.“ *Journal of Personality Assessment* 48 (3): 291–300.
- Foster, J. D., W. K. Campbell, J. M. Twenge. 2003. „Individual Differences in Narcissism: Inflated Self-views across the Lifespan and around the World.“ *Journal of Research in Personality* 37 (6): 469–486.
- Foster, J. D., I. Shriram, W. K. Campbell. 2006. „Theoretical Models of Narcissism, Sexuality, and Relationship Commitment.“ *Journal of Social and Personal Relationships* 23 (3): 367–386.
- Freud, S. (1914) 1957. „On Narcissism: An Introduction.“ Pp. 73–102 in *Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud*. Vol. 14. London: Hogarth Press.
- Fromm, E. 1996. *Lidské srdce*. Praha: Nakladatelství Josefa Šimona.
- Gabriel, M. T., J. W. Critelli, J. S. Ee. 1994. „Narcissistic Illusions in Self-Evaluations of Intelligence and Attractiveness.“ *Journal of Personality* 62 (1): 143–155.
- Giddens, A. 1991. *Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age*. Cambridge: Polity Press.
- Gottfredson, M. R., T. Hirschi. 1990. *A General Theory of Crime*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Grasmick, H. G., C. R. Tittle, R. J. Bursik, B. J. Arneklev. 1993. „Testing the Core Empirical Implications of Gottfredson and Hirschi’s General Theory of Crime.“ *Journal of Research in Crime and Delinquency* 30 (1): 5–29.
- Horakova, Naděžda. 2005. „Důvěra k ustavním institucím a spokojenost s politickou situací.“ [online]. *Tisková zpráva CVVM pi50506*. Praha: Sociologický ústav AV ČR [cit. 13. 11. 2009]. Dostupné z: <[http://www.cvvm.cas.cz/upl/zpravy/100482s\\_pi50506.pdf](http://www.cvvm.cas.cz/upl/zpravy/100482s_pi50506.pdf)>.
- Jordan, C. H., S. J. Spencer, M. P. Zanna, E. Hoshino-Browne, J. Correll. 2003. „Secure and Defensive High Self-Esteem.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 85 (5): 969–978.
- Kernis, M. H., C. Sun. 1994. „Narcissism and Reactions to Interpersonal Feedback.“ *Journal of Research in Personality* 28 (1): 4–13.
- Kohut, H. 1971. *The Analysis of the Self*. New York: International Universities Press.
- Kohut, H. 1978–1991. *The Search for the Self. Selected Writings of Heinz Kohut: 1950–1981*. New York: International Universities Press.
- Lasch, C. 1979. *The Culture of Narcissism*. New York: Warner Books.
- Lipovetsky, G. 2003. *Éra prázdnoty*. Praha: Prostor.
- Martinez, M. A., A. Zeichner, D. E. Reidy, J. D. Miller. 2008. „Narcissism and Displaced Aggression: Effects of Positive, Negative, and Delayed Feedback.“ *Personality and Individual Differences* 44 (1): 140–149.
- Mazlish, B. 1982. „American Narcissism.“ *The Psychohistory Review* 10 (3/4): 185–202.
- Morf, C. C., F. Rhodewalt. 2001. „Unraveling the Paradoxes of Narcissism: A Dynamic Self-Regulatory Processing Model.“ *Psychological Inquiry* 12 (4): 177–196.
- Morf, C. C., C. Weir, M. Davidov. 2000. „Narcissism and Intrinsic Motivation: The Role of Goal Congruence.“ *Journal of Experimental Social Psychology* 36 (4): 424–438.
- Näcke, P. 1899. „Die sexuellen Perversitäten in der Irrenanstalt.“ *Wiener klinischen Rundschau* (27–30).

- Paulhus, D. L. 1998. „Interpersonal and Intrapyschic Adaptiveness of Trait Self-enhancement: A Mixed Blessing?“ *Journal of Personality and Social Psychology* 74 (5): 1197–1208.
- Paulhus, D. L. 2001. „Normal Narcissism: Two Minimalist Accounts.“ *Psychological Inquiry* 12 (4): 228–230.
- Raskin, R., H. Terry. 1988. „A Principal-Components Analysis of the Narcissistic Personality Inventory and Further Evidence of Its Construct Validity.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (5): 890–902.
- Rhodewalt, F. 2007. *Personality and Social Behaviour*. New York: Taylor and Francis.
- Rhodewalt, F., C. C. Morf. 1995. „Self and Interpersonal Correlates of the Narcissistic Personality Inventory.“ *Journal of Research in Personality* 29: 1–23.
- Robins, R. W., J. S. Beer. 2001. „Positive Illusions about the Self: Short-Term Benefits and Long-term Costs.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 80 (2): 340–352.
- Ryan, K. M. 2004. „Further Evidence for a Cognitive Component of Rape.“ *Aggression and Violent Behavior* 9 (6): 579–604.
- Samuel, D., T. Widiger. 2008. „Convergence of Narcissism Measures From the Perspective of General Personality Functioning.“ *Assessment* 15 (3): 364–374.
- Sennett, R. 2002. *The Fall of Public Man*. London: Penguin.
- Smith, B. M. 1990. „The Measurement of Narcissism in Asian, Caucasian, and Hispanic American Women.“ *Psychological Reports* 67 (3): 779–785.
- Vazire, S., D. C. Funder. 2006. „Impulsivity and the Self-Defeating Behavior of Narcissists.“ *Personality and Social Psychology Review* 10 (2): 154–165.
- Vazire, S., L. P. Naumann, P. J. Rentfrow, S. D. Gosling. 2008. „Portrait of a Narcissist: Manifestations of Narcissism in Physical Appearance.“ *Journal of Research in Personality* 42 (6): 1439–1447.
- Wallace, H. M., R. F. Baumeister. 2002. „The Performance of Narcissists Rises and Falls with Perceived Opportunity for Glory.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 82 (5): 819–834.
- Watson, P. J., R. J. Morris, L. Miller. 1997–1998. „Narcissism and the Self as Continuum: Correlations with Assertiveness and Hypercompetitiveness.“ *Imagination, Cognition, and Personality* 17 (3): 249–259.
- Wink, P. 1991. „Two Faces of Narcissism.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 61 (4): 590–597.
- Zeigler-Hill, V. 2006. „Discrepancies between Implicit and Explicit Self-Esteem: Implications for Narcissism and Self-Esteem Instability.“ *Journal of Personality* 74 (1): 119–144.