

Univerzita Karlova
Přírodovědecká fakulta

Studijní program: Biologie

Studijní obor: Biologie



Šárka Provazníková

Percepce důvěryhodnosti lidského obličeje v závislosti na socioekonomickém statusu:
mezikulturní perspektiva

The association between facial perceived trustworthiness and socio-economic status: cross-
cultural perspective

Bakalářská práce

Vedoucí práce: Mgr. Šimon Pokorný

Praha, 2021

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem závěrečnou práci zpracovala samostatně a že jsem uvedla všechny použité informační zdroje a literaturu. Tato práce ani její podstatná část nebyla předložena k získání jiného nebo stejného akademického titulu.

V Praze dne 13.8.2021

Šárka Provazníková

Poděkování

Děkuji mému školiteli Mgr. Šimonovi Pokornému za všechny nespočetné rady, odbornou pomoc a trpělivost. Mé poděkování patří také Mgr. Tomáši Kočnarovi za podnětné rady v začátcích. Ráda bych rovněž poděkovala svým rodičům za jejich podporu.

Abstrakt

Během setkání s neznámým člověkem dochází ihned k percepci důvěryhodnosti. Vnímání a budování důvěryhodnosti je klíčové v ekonomických i sociálních vztazích. Tato práce se zabývá vztahem mezi důvěryhodností a socioekonomickým statusem. Během percepce obličejové důvěryhodnosti lidé také hodnotí maskulinní nebo dětské rysy. Tyto obličejové vlastnosti mají vliv na výběr vysoce postavených manažerů společností. Důležitým tématem je atraktivita – ta kromě partnerského výběru ovlivňuje také profesní a akademický úspěch. Část práce se také věnuje mezikulturnímu hledisku, zejména vztahu mezi vnímanou důvěryhodností Afroameričanů a socioekonomickým statusem.

Klíčová slova: obličejová percepce, důvěryhodnost, status, mezikulturní perspektiva

Abstract

When meeting with a stranger, there is an immediate perception of trustworthiness. Perception and trustworthiness building is key in economic and social relations. This thesis deals with the relationship between trustworthiness and socio-economic status. During the perception of facial trustworthiness, people also evaluate masculine or childlike features. These facial characteristics influence the selection of senior company managers. An important topic is attractiveness. In addition to partner selection, it also affects professional and academic success. Part of the paper also deals with the cross-cultural aspect. In particular with the relationship between the perceived trustworthiness of African Americans and the socio-economic status.

Keywords: facial perception, trustworthiness, status, cross-cultural perspective

Obsah

1. Cíle a otázky práce	1
2. Úvod do percepce důvěryhodnosti lidského obličeje	2
3. Hierarchie dominance.....	3
4. Socioekonomický status	5
5. Maskulinita a výběr lídra.....	7
6. Dětské rysy	8
6.1.Dětské rysy z mezikulturního hlediska.....	10
7. Atraktivita.....	11
7.1.Děti a socioekonomický pohled	12
8. Mezikulturní perspektiva.....	15
9. Závěr.....	17
10. Literatura	19

1. Cíle a otázky práce

Percepce důvěryhodnosti lidského obličeje je velice široké téma. Tato práce se mimo jiné věnuje socioekonomickému statusu a má mezikulturní přesah. Níže jsou uvedeny vybrané hlavní cíle a otázky této bakalářské práce.

Jaký vliv má socioekonomický status na důvěryhodnost?

Status je v životě člověka důležitý. Pojí se s výší příjmu a prestiží profese. Přesně to ukazuje na kognitivní schopnosti jedince získat zdroje nebo být přínosem pro společnost. Téma blíže zkoumá socioekonomický status člověka, včetně mezikulturní perspektivy.

Jaké jsou preferované obličejové vlastnosti u lídrů?

Obličejové rysy mají vliv na chování ostatních lidí k jejich nositeli, což dále může měnit chování jejich nositelů. Například nositel dětských rysů je vnímán jinak než lidé s maskulinními rysy obličeje. Otázka si klade za cíl prozkoumat zejména percepce obličeje u lídrů s maskulinními nebo dětskými rysy, ale také z pohledu etnicity.

Proč lidé více inklinují k dominantním lídrům?

Lidé si volí své lídry podle určitých kritérií. Tato volba není nahodilá, ale má evolučně-biologický základ. Lidé v západní společnosti si volí zejména dominantní lídry s maskulinními rysy (Graham et al., 2017; Little et al., 2007). Úkolem je prozkoumat tuto motivaci a zmapovat související podmínky, protože maskulinní typy nejsou preferovány vždy (Van Vugt & Grabo, 2015). A jaké podmínky platí pro ženy nebo Afroameričany? Ženy a minoritní etnika se na vedoucích pozicích objevují mnohem méně než bělošští muži. Daná kapitola si klade za cíl blíže prozkoumat, jaké vlastnosti pro kariérní postup jsou pro ženy a Afroameričany výhodné.

Do jaké míry atraktivita ovlivňuje pracovní úspěch nebo akademické výsledky?

Je zřejmé, že atraktivita představuje na partnerském trhu značnou výhodu. Jaký vliv má atraktivita na pracovní nebo akademický úspěch? Téma je důležité pro pochopení mechanismu percepce obličeje, což může mít vliv na profesní postup nebo akademickou úspěšnost.

Jaký je vztah mezi vnímanou důvěryhodností Afroameričanů a socioekonomickým statutem?

Afroameričané jsou americkou majoritní společností vnímáni jako méně důvěryhodní (Rule & Ambady, 2008). Úkolem je tedy blíže prozkoumat vztah mezi percepcí důvěryhodnosti u Afroameričanů a socioekonomickým statutem. Téma si klade za cíl prozkoumat rovněž důvěryhodnost Afroameričanů z pohledu soudnictví, školní úspěšnosti nebo výběru vedoucí osoby.

2. Úvod do percepce důvěryhodnosti lidského obličeje

Lidský obličej v sobě ukrývá spoustu informací, a můžeme z něho číst jako z otevřené knihy. Během percepce obličeje lidé hodnotí míru čestnosti jedince. A zároveň se rozhodují, do jaké míry budou neznámému člověku důvěřovat. Téma je důležité, protože důvěra je základem veškerých vztahů (Ben-Ner & Halldorsson, 2010). Důvěra je víra v druhé, že naplní společné ujednání v dané situaci (Ermisch & Gambetta, 2011a). Důvěru lze ovšem také vyložit jako dobrovolné rozhodnutí poskytnout druhé straně dobro nebo přízeň s budoucím očekáváním možné reciprocity (Gunnthorsdottir et al., 2002). Na důvěru můžeme nahlížet jako na rozhodnutí druhému pomoci, přičemž později očekáváme vzájemnost. Důvěru lze ovšem také pojmout jako víru v naplnění ujednaného. Tato poslední definice formuluje důvěru mnohem lépe. Důvěru nelze definovat pouze tím, že v budoucnu očekáváme reciprocitu za dobrý skutek. Důvěru potřebujeme, abychom budovali vztahy, prosadili své názory, profesně rostli nebo vzbudili v druhém nadšení či empatii.

S důvěryhodností tváře se pojí rysy jako atraktivita, dětskost nebo míra maskulinity. K vysoké důvěryhodnosti tváře patří tzv. dětský obličej (Leslie A. Zebrowitz & Montepare, 1992), což je kulatý tvar obličeje, větší oči a špičatá brada. Takové obličejové prvky vyvolávají vřelost (Perrett et al., 1998). Důvěryhodnost se ovšem pojí také s atraktivitou (Bente et al., 2014). Naopak lidé, kteří vyhlížejí dominantně, jsou vnímáni jako nedůvěryhodnější (Oosterhof & Todorov, 2008). Záleží ovšem také na expresi obličeje – radostné pozitivní obličejové jsou důvěryhodné, naopak zlostné a zamračené nejsou. Pokud obličej v druhém navozuje pocit příjemnosti a „neškodnosti“, bývá hodnocen jako důvěryhodný. Pokud má prvky potenciálně ohrožující, je vnímán jako nedůvěryhodný (Oosterhof & Todorov, 2009).

S percepcí důvěryhodnosti je také spjat sociální status jednotlivce. Sociální status ukazuje na postavení, které jednatel zaujímá ve společnosti. Takové postavení se pojí s povinnostmi i právy, které jsou založeny na míře prestiže. Status také ovlivňují pevně dané faktory jako pohlaví, věk, etnicita nebo narození. Jedinec se například může narodit do privilegované rodiny a okamžitě nabýt prestiže bez vlastního přičinění. Na druhou stranu lze status měnit vlastním přičiněním, mezi ovlivnitelné činitele tak patří vzdělanost, povolání, rodinný stav nebo míra úspěchu. U většiny lidí se vyšší sociální status získává vlastním úsilím a soutěživostí. Lidé s vysokým statusem jsou schopni ovládat nebo manipulovat chování lidí formálně pod nimi (Britannica, n.d.). Existuje rovněž socioekonomický status, což je sociální status rozšířený o třídní zařazení. Třída je určována zejména podle příjmu jednotlivce nebo celé domácnosti (Stronks et al., 1997).

Ovlivňuje socioekonomický status percepci obličejové důvěryhodnosti? Podle Goetze et al. (2013) u maskulinních mužů ano. Během studie, muži nízkého socioekonomického statusu a maskulinních rysů, projeví agresivnější chování. Podle autorů agresivní chování může být výhodné, protože díky němu lze zajistit další zdroje. Naopak mužům s vysokým statusem může uškodit, protože v jejich případě může agrese status snížit. Podle Birkás et al. (2014) jsou Afroameričané majoritní

společností vnímání jako méně důvěryhodní. Nejméně důvěryhodní by pak měli být Afroameričané s maskulinními rysy a nízkým socioekonomickým statutem.

Mají přesto maskulinní rysy nějaké výhody? Maskulinní muži jsou vnímáni jako atraktivní, protože dominantní obličej ukazuje na zdraví a dobré geny. Ukazuje také na brzký fyzický vývoj a sílu (Rhodes et al., 2003; Thornhill & Gangestad, 2006). Takové vlastnosti mohly být klíčové v boji, a tedy mohly přispět k ochraně skupiny. Sakuta et al. (2018) ukázali dětem ve věku od 6 do 8 měsíců obrázky mužů s různou mírou obličejové dominance a důvěryhodnosti. Děti preferovaly důvěryhodné dominantní tváře. Není překvapivé, že děti inklinují k ochraně, protože díky ochrannému chování rodičů se mohla zvýšit pravděpodobnost dožití dítěte do reprodukčního věku. Maskulinní rysy mohou být preferovány i v profesní sféře. Ve společnosti se cení vlastnosti, které jsou spojovány s maskulinními tvářemi - síla a rozhodnost (Van Vugt & Grabo, 2015). Na druhou stranu lidé s maskulinními rysy jsou vnímáni jako méně důvěryhodní a potencionálně agresivnější (Oosterhof & Todorov, 2008). Z toho důvodu jsou maskulinní tváře nevýhodné pro Afroameričany. U nich jsou naopak výhodné dětské obličejové rysy, díky kterým jsou vnímáni jako vřelejší a důvěryhodnější. Takové vlastnosti přispívají k prosociálnímu chování (Livingston & Pearce, 2009).

Výběr vedoucího člověka je ovlivněn obličejovými vlastnostmi. Takový výběr není nahodilý, protože od začátku fungování skupiny se zároveň utváří hierarchie. A hierarchie má evoluční kořeny. V čele skupin stojí nejschopnější jedinci, kteří dokázali skupině obstarat nejvíce zdrojů, a zároveň poskytnout ochranu. Právě ti nejvýše postavení mají zároveň v komunitě i nejvyšší sociální status (Mazur, 2005c). Tato bakalářská práce se věnuje také výběru lídrů. Proto je níže vsunuta kapitola ohledně utváření hierarchie z evolučního pohledu.

Percepce obličeje je komplexní téma. Člověk může vnímat z obličeje mnoho informací, včetně osobnostních vlastností, například zmíněnou důvěryhodnost. Ale člověk vnímá i expresi emocí a neverbální komunikaci. Tohle vše dává člověku celkový obraz o neznámém jedinci.

3. Hierarchie dominance

Výběr vedoucího skupiny není nahodilý. Od prvního okamžiku se ve skupině začíná formovat hierarchie dominance (Mazur, 2005c). Hierarchie dominance se vytvořila mezi sociálními zvířaty. Ta se shlukovala do skupin za účelem sehnání potravy a ochrany (Mazur, 2005c). Utváření hierarchie a statusu je u člověka evolučně zakořeněné. Jsou to právě ti nejschopnější jedinci, kteří zaujímají výsadní místo ve skupině a získávají vysoký sociální status. Právě s vysokým sociálním statutem je spojena schopnost získávat zdroje, a díky tomu schopnost přežít a reprodukce (Mazur, 2005c). Vedle schopnosti zajistit zdroje je další vlastností lídra rovněž ochrana skupiny. Toho si vše všimnout u našich příbuzných primátů. Například pavíani a makakové jsou sociálními zvířaty. Nejvýše postavení mají v rámci skupiny

status ochránce. Stojí v čele při obraně před predátorem. Mohou také zasáhnout do konfliktu, a tím potenciálně ochránit ostatní, včetně matek s mláďaty (Mazur, 2005a). Pokud to tedy shrneme, ve skupině se od prvního okamžiku vytváří určitá hierarchie. Tato hierarchie má evoluční původ. Nejvýše postavení jedinci v lidské hierarchii by měli být zároveň nejschopnějšími v opatření zdrojů a ochrany skupiny. Takové schopnosti potenciálně ukazují na vysoké kognitivní funkce vedoucích jedinců. Mezi faktory, které člověku zajišťují vysoký sociální status, patří vzhled, profesionální vystupování a odborné dovednosti. Všechny tyto atributy tvoří profesionalitu. Hierarchickou strukturu vidíme denně napříč celou společností. Nachází se ve firmách, školách i v menších skupinách. Do jisté míry se dá říct, že hierarchie utváří společnost, nastavuje společenská pravidla a trestá jejich překročení.

Hierarchie se utvářela už během života našich předků. Byli to předci lidí a šimpanzů, kteří už před 5 miliony let žili v hierarchizovaných skupinách. Domlouvali se vokalizací a gestikulací. Vedle vokalizace to byla zejména percepce obličeje a celého těla, která evolučně utvářela komunikace našeho druhu. Právě proto je pro nás percepce obličeje a celého těla natolik důležitá (Mazur, 2005c). Kromě rozvoje komunikace měla hierarchizace skupiny silný vliv na formování mozku primátů. Podle Cumminse (1996) mají primáti, kteří žijí v hierarchizovaných společnostech, lépe vyvinutý mozek s větší kognitivní kapacitou. Fungování ve skupině klade nároky na schopnost rozlišit status neznámé osoby. Jedinec také musí být schopen odvodit, jaké chování si může dovolit, a měl by být také schopen rozhodnout se pro činnosti, které by jej mohly v hierarchii posunout výše.

Lidé se vyvíjeli ve skupině. Ve skupině žili zejména s příbuznými, nebo s lidmi stejného etnika. Takový skupinový život je možnou příčinou toho, že člověk inklinuje k lidem blízkým a obličejově podobným (Bailenson et al., 2008; Turner et al., 1979) a obličej ze stejného etnika rozeznává dřív než obličej etnik ostatních (Beaupré & Hess, 2003; Elfenbein & Ambady, 2002). Inklinaci k podobným tvářím potvrdil výzkum od Bailensona et al. (2008). Výzkumníci záměrně upravili obrázky politiků do podoby účastníků. Lidé projeví větší preference pro fotky politiků, které se podobaly jejich vlastnímu obličejí. Inklinace k blízkým lidem se může projevuje i tak, že lidem uvnitř vlastní skupiny přiřazují pozitivnější vlastnosti než lidem mimo skupinu (Rustemli, Mertan, & Ciftci, 2000). A právě větším kontaktem a spoluprací s lidmi z jiných etnik lze snižovat míru předsudků (Carney et al., 2007; Heerey & Velani, 2010). Závěrem lze říct, že lidé jsou přirozeně orientováni na své nejbližší okolí, proto také nejvíce inklinují k osobám, s nimiž se nejčastěji stýkají. Během evoluce člověka byli v blízkosti zejména příbuzní, tedy lidé, se kterými člověk sdílel geny, a zároveň s kterými získával a uchovával zdroje. Přežití jednotlivce mohlo být úzce provázané s úspěšností skupiny. Lidé mohou samozřejmě inklinovat k osobám z odlišných etnik, zejména pokud se stanou členy jejich skupiny. Pak se takoví lidé stávají blízkými, jejich tváře vídají častěji a utváří se důvěrný vztah.

4. Socioekonomický status

Socioekonomický status v sobě zohledňuje dvě stránky: třídu a status. Třída je vnímána zejména na základě finančního příjmu, status je pak otázkou životního stylu a znalostí, tedy zejména dosaženého vzdělání a povolání (Stronks et al., 1997). Vysoký status jedince je ukazatelem schopnosti získávat zdroje a poukazuje na kognitivní a fyzické schopnosti jednotlivce. Budování dobré pověsti a důvěryhodnosti je pro člověka velmi důležité (Judge et al., 2009), zejména pro muže. Podle Qi, Li a Du (2018) se muži ve snaze vybudovat si lepší pověst a důvěryhodnost chovají k ostatním lidem štedřeji a důvěřivěji. Chaudhuri a Gangadharan (2002) ve svém výzkumu zjistili, že muži jednali důvěřivěji a ostatním účastníkům studie poslali více peněz než ženy, což lze vysvětlit odlišnými společenskými očekáváními obou pohlaví. V genderových stereotypech se muži chovají ochotněji a agresivněji, ženy jsou naopak společenštější a empatictější (Eagly & Steffen, 1986; Ickes et al., 1986).

Osobní status lze určitě zvýšit štedrostí a právě štedrost podporuje pozitivní spolupráci ve skupině. Jde tedy o velmi pozitivní jev, který vede k upevnění důvěry mezi členy skupiny. Důvěra je pak klíčem k budování všech sociálních a ekonomických vztahů (Ermisch & Gambetta, 2011b). Zde jsou bohatí ve výhodě, protože si mohou dovolit plýtvat zdroji. Bohatým dárcům poskytuje společenskou prestiž a dobré jméno mimo jiné podpora dobročinných organizací (Hamamura, 2012).

Budování statusu je pro člověka důležité. Spolu se statusem získáváme práva a povinnosti a status zároveň ukazuje naše místo ve společnosti. Díky statusu víme, co si můžeme dovolit a co si ostatní mohou dovolit k nám. Status se utváří podle prospěšnosti a výkonu jednotlivce. Na dosahování vyššího statusu má také vliv etnicita, věk či pohlaví. Status tedy nevychází pouze z finančního příjmu, důležitou stránku u něj hraje také prestiž dané profese. Existují totiž zaměstnání, která se pojí s nízkým finančním ohodnocením, mají však vysokou prestiž.

Lidé mají obecně dobrý vztah k bohatým lidem. Podle jedné teorie se u bohatších předpokládají kladné osobní vlastnosti, lepší výkon a akademické vzdělání. To se může projevit i ve školství, v důsledku čehož se rozdíly mezi dětmi mohou ještě více prohloubit (Speybroeck et al., 2012). Bohatí lidé nabývají vyššího sociálního statusu a jsou vnímáni jako důvěryhodnější (Judge et al., 2009), jejich okolí proto od nich očekává slušné a vstřícné chování. Ukazuje se, že lidé u bohatého člověka očekávají férové a slušné chování, nikoli neférovou nabídku (Hu et al., 2014). Na osobní příjem má silný vliv fyzická přitažlivost, inteligence, osobnost jednotlivce a vzdělání. Vzdělání silně ovlivňuje příjem i atraktivitu. Atraktivní lidé si také více váží svých silných stránek, díky nimž mohou vyjednat lepší finanční ohodnocení (Judge et al., 2009). Příjem je ukazatelem schopností jedince ve společnosti, ti nejschopnější tak přirozeně byli vůdci skupiny. Byli to lidé, kteří přinášeli skupině nejvíce zdrojů, díky čemuž nabývali vysokého společenského statusu. Tyto evoluční kořeny v člověku zůstaly dosud, bez ohledu na etnicitu.

Pokud jde o mezinárodní srovnání, je otázkou, zda důvěryhodnost jedince ovlivňuje země původu, tedy zda daný jedinec pochází ze země s vysokým, či naopak nízkým HDP. Tov a Diener (2009) se domnívají, že země západní společnosti s vysokým blahobytem jsou obecně považovány za důvěryhodnější. Větší počet lidí v nich v rámci volného času působí v dobrovolnických činnostech, jejich společnost politicky tíhne k demokratickému zřízení a míra důvěry a spolupráce je zde vysoká. Právě tyto složky vytvářejí vhodné podmínky pro blahobyt. Podle autorů působí země původu mezinárodně na ostatní a ovlivňuje jejich vnímání důvěryhodnosti. Lidé z bohatších a demokratických zemí jsou vnímáni lépe. Touto otázkou se zabývali také Qi, Li a Du (2018). Tito autoři zkoumali, jak působí výše měsíčního příjmu na vnímanou důvěryhodnost v mezinárodním rámci. Bohatší lidé ve hře na přerozdělování prostředků obdrželi více peněz než lidé chudší. Osobní měsíční příjem byl při rozhodování o důvěře důležitějším kritériem než HDP země původu. Mezi bělochy ze zemí s vysokým HDP (Norsko) nebo s nízkým (Ukrajina) nebyl ve srovnání s ostatními účastníky zaznamenán rozdíl v obdržených částkách. Podle autorů studie při vnímání důvěryhodnosti podle příjmu nezáleží na etnicitě ani národnosti.

Důvěryhodnost byla potvrzena nezávisle na národnosti. Ve hře na důvěru si účastníci z Německa a ze Spojených arabských emirátů vybírali prodávajícího podle obličejových avatarů německého a arabského etnika. Důvěryhodnost se zvyšovala spolu s atraktivitou. Probandi více nakupovali u prodávajících s vysokou reputací. U prodávajících s nízkou reputací upřednostňovali prodávající arabského etnika. U prodávajících s vysokou reputací nakupovali více u Němců (Bente et al., 2014). Birkás et al. (2014) zkoumali, jak je rozhodování o důvěryhodnosti ovlivňováno etnickým původem. Tváře byly rozděleny podle míry důvěryhodnosti (vysoká, střední a nízká) a etnické příslušnosti (africká, bělošská, jihoasijská a východoasijská). Tváře s vysokou mírou důvěryhodnosti byly vnímány jako nejdůvěryhodnější napříč všemi etniky. Studie prokázala, že vnímání důvěryhodnosti je mezikulturní. Maďaři a východní a jižní Asiaté jako nejdůvěryhodnější vnímali africké tváře. Naopak Američané hodnotili africké tváře jako nejméně důvěryhodné, a to v kategorii nízké i vysoké důvěryhodnosti. Maďaři oproti Američanům hodnotili jako nejdůvěryhodnější právě Afričany, a to ve všech kategoriích. Přestože jsou Maďaři a většina obyvatel USA bělošského původu, jejich vnímání Afroameričanů se zásadně liší. Autoři studie se domnívají, že u Maďarů to může být způsobeno nízkou mírou interakce s odlišnými etniky a kulturami, Maďarsko je totiž národnostně homogenní země. Účastníci vybírali důvěryhodné tváře podle obličejových rysů, nikoli podle země původu.

Budování statusu je pro člověka důležité, protože může přinášet další zdroje a kvalitní partnery. Vysoký status poukazuje buď na schopnost zajistit dostatečné zdroje, nebo na kladný přínos pro společnost, a tedy na vysoké fyzické a zejména kognitivní schopnosti jedince. Pokud člověk vyrostl v socioekonomicky silné rodině, může mít oproti ostatním vrstevníkům značnou výhodu. Dobře uvědomělá rodina může navést dítě k jeho silným stránkám a finančně podporovat jeho vzdělávání. S akademickými úspěchy si pak okolí spojuje vyšší důvěryhodnost, štědrost a příjemné vystupování. Všechny tyto vlastnosti pak zvyšují důvěryhodnost jedince ve společnosti.

5. Maskulinita a výběr lídra

Volba vůdce skupiny není nahodilá, nýbrž stojí na biologickém základě. Ačkoli lidé mohou v jistých situacích upřednostňovat spíše femininní vůdce, obecně preferují zejména maskulinní lídry. Jak tedy vypadá dominantní obličej? Dominantní obličej je svalnaté, s výraznou bradou, s hluboko posazenými očima a hustým obočím. Tvar obličej je oválný nebo obdélníkový. Naopak submisivní obličej má tvar kulatý nebo úzký (Mazur, 2005b). Preference pro dominantní typy je lidem vrozená. Sakuta et al. (2018) na základě svého výzkumu uvádějí, že šesti- až osmiměsíční děti preferují dominantní důvěryhodné tváře. Dominance se v takovém případě pojí s fyzickou silou a vyspělostí, která je nezbytná pro přežití a ochranu. Pro kojence je výhodné mít vlastnosti, které mu zajistí vyšší ochranu a přežití. Také kojenci z východní Asie vnímají důvěryhodnost bělochů. Schopnost preferovat maskulinní vůdce je kulturně nezávislá a vrozená (Sakuta et al., 2018). Ačkoli maskulinní obličej jsou dospělými vnímány jako méně důvěryhodné, děti takové rysy mohou preferovat, protože pro ně mohou znamenat větší bezpečí. Dominantní rysy tedy nejsou pro nositele pouze nevýhodnými vlastnostmi, ale v případě ochrany dětí mohou být užitečné.

Dalším příkladem preference maskulinních lídrů je armáda. Ta je považována za prostředí meritokracie, tedy systém, ve kterém postup v hierarchii určují schopnosti a zásluhy. Proto by se dalo očekávat, že i v armádě bude postup stát zejména na schopnostech jedince. Ovšem například podle Mazura se povyšování, kromě schopností daného jedince, řídí zejména podle maskulinních rysů obličej. Na povýšení se podílí i držení těla, gestikulace a hlas. Kritéria výběru tedy také zohledňují, nakolik člověk svým chováním působí vůdcovsky (Mazur, 2005b).

Pro bělochy je výhodné, pokud mají dominantní obličej, protože je okolí může považovat za přirozené vůdce. Výrazná maskulinita ovšem také snižuje důvěryhodnost (Graham et al., 2017). Méně vřelí běloši jsou považováni za kompetentnější jedince s lepšími komunikačními dovednostmi, díky kterým si dovedou vyjednat lepší finanční ohodnocení (Tiedens, 2001). Naopak zejména obličej s dětskými rysy a sympatičtější chování jsou výhodné pro Afroameričany. Do ředitelských pozic jsou preferováni Afroameričané s dětskými rysy, protože navozují pocit důvěryhodnosti a vřelosti. Dětské rysy snižují pocit ohrožení u majoritní společnosti (Livingston & Pearce, 2009). V nevýhodě jsou ženy, protože jim je přikládán pečovatelský stereotyp spojený s vřelostí (Cuddy et al., 2008). Vřelost ovšem manažerkám nepomáhá, protože mohou být považovány za méně kompetentní (Cuddy et al., 2004). Proto mají také ženy ve vedoucích rolích větší motivaci ukazovat sílu (Livingston & Pearce, 2009). Na první dojem má silný vliv oblečení, poloha hlavy, celkové držení těla a výraz obličej. Ženy, které si na pohovor týkající se manažerské pozice oblékly maskulinní oblečení, byly považovány za energičtější a agresivnější, v důsledku čehož obdržely lepší hodnocení. Formální mužské oblečení přidává ženám na profesionalitě. Bez ohledu na pohlaví bylo formální oblečení výhodné pro uchazeče během pohovoru na manažerské pozice. Mužská móda obsahuje přísně střížené linie, které jsou spojovány s mužností. Móda je

využívána ke kategorizaci jednotlivce a pomáhá k zastávání role. Manažerská role je hodnocena jako typicky mužská, pro ženy je proto výhodnější působit mužněji (Forsythe, 1990). Oblečení utváří charakter role a ostatní se podle toho také chovají k jeho nositeli. Dámské byznysové oblečení dodává ženám maskulinnější vzhled a chování, což jsou atributy ve vysokém managementu vítané. Mezi mužské vlastnosti patří schopnost rychlého rozhodování, údernost, tah na branku atd., tedy schopnosti, které mohou být v jistých situacích pro celou firemní společnost přínosné.

Nejen ve firmách, ale také ve volebních kampaních volíme lídry. V politických volbách patří mezi určující faktory momentální společenská situace. V dobách míru a prosperity lidé spíše preferují femininní lídry, protože jejich obličejové rysy jsou vnímány jako prosociální a kooperační. Lídři s dětskými a femininními rysy mohou být považováni za méně kompetentní, o to více jsou však považováni za důvěryhodné. Naopak dominantní osobnosti s maskulinní tváří se lépe uplatňují ve válce a konfliktu, tedy v době, kdy podřízení preferují dominanci a rozhodnost (Van Vugt & Grabo, 2015).

Lidé tíhnou k ochraně a toto chování lze obecně vysledovat u primátů. Podle Mazura ti nejvýše postavení stojí v čele bojů nebo při obraně před predátorem. Mohou také zasáhnout do konfliktu a tím potenciálně ochránit ostatní, včetně matek s mláďaty, explicitní násilí je ovšem výjimečné. Podobnosti si lze všimnout také u lidí. Ti udržují vlastní status bez použití síly nebo hrozby agrese (Mazur, 2005a). Níže postavení jedinci na oplátku očekávají jistý stupeň ochrany a péče ze strany lidí s vyšším statutem (Fiske, 1992).

Lídři s maskulinním obličejem se ukazují být výhodní v určitých typech situací, například když je třeba rychle zažehnat krizi, tedy typicky v době válek a jiných krizí. Síla a schopnosti mohou být důležitými faktory, proč člověk při výběru lídra inklinuje k dominantním obličejovým rysům. Ženy jsou tak kvůli pečovatelským povinnostem ve značné nevýhodě, předpokládá se totiž, že tyto povinnosti budou někdy v budoucnu vykonávat. U Afroameričanů mohou dominantní rysy vyvolat stereotyp potenciálně nebezpečného zločince.

6. Dětské rysy

Lidský obličej se může také vyznačovat dětskými rysy, mezi které patří kulatý obličej, velké oči, vyšší obočí, malý nos a drobná brada (Eagly et al., 1991; Montepare & Zebrowitz, 1998). Jedinci s dětskými rysy vyvolávají pocit vřelosti, důvěry a spolupráce. Takové rysy explicitně nevedou k pocitu ohrožení (Livingston & Pearce, 2009), jejich nositelé ovšem mohou být vnímáni jako hloupi, nekompetentní a slabí. Jak si vysvětlit, že lidé dětské rysy u dospělých považují za známku slabosti a nekompetentnosti? Lidská schopnost rozpoznat vlastnosti jako věk, zdraví, identitu a emoce má své odůvodnění. Lidé mají evolučně dané mechanismy, díky kterým rozpoznají vlastnosti nositele tváře (Zebrowitz & Montepare, 2005). Schopnost rozpoznat vlastnosti obličeje se utvářela po dlouhá období

za účelem rozpoznání potenciálního nepřítele (Birkás et al., 2014) nebo kvalitního partnera (Scheib et al., 1999).

Proč hodnotíme schopnosti podle rysů obličeje? Berry a McArthur (1985) se domnívají, že lidé mají sklon přiřazovat k obličejům s dětskými rysy vlastnosti kojenců, například naivitu, upřímnost, laskavost a vřelost, a podle toho se k nim také chovají. Jednají s nimi ale také jemněji než s lidmi s maskulinním obličejem. Dětské rysy v lidech dále probouzejí ochranný instinkt (Eagly et al., 1991; Montepare & Zebrowitz, 1998).

Dětské rysy mají své klady i zápory. Mezi zápory lze řadit vnímání dětinskosti, naivity a slabosti. Mezi jednoznačné klady patří vyvolávání ochranných a pečovatelských sklonnů u druhých. Možným důvodem může být lidská potřeba pečovat o mláďata, zejména ta vlastní. Péče o děti je důležitá pro přežití, ochranu a pozdější reprodukci. Rozeznání dětiskosti je důležitým prediktorem pro pozdější péči, která je u člověka velmi dlouhá. Rozpoznání dětského obličeje a pečovatelský pud zajistil rodičům úspěšné pokračování rodu. Percepce takových rysů musí probíhat okamžitě, stejně jako percepce důvěryhodnosti obličeje.

I když jsou lidé s dětskými rysy podceňováni, mohou ve skutečnosti dosahovat větších úspěchů, protože jsou motivovanější podávat vyšší výkon. Proto bývají inteligentnější a mají jiné skutečné vlastnosti, než které jim přiřazuje okolí (Collins & Zebrowitz, 1995; Graham et al., 2017; Zebrowitz et al., 1998). Zebrowitz et al. (1998) uvádějí, že dospívající muži vykazují lepší akademické výsledky, a Collins a Zebrowitz (1995) dokládají, že muži získali vyšší armádní hodnost. Lidé s určitým fyzickým handicapem během života vyvíjejí větší úsilí o kontrolu společenských výsledků (Andreolletti et al., 2001). Při kompenzaci se bude jednat o oblasti, kde se člověk dokáže prosadit, a jasně tak prokázat vlastní schopnosti. S větší pravděpodobností také půjde o prestižnější obory. Přestože je naše společnost velmi orientovaná na vzhled, stále přetrvává meritokracie – status a finanční příjem je tak získáván podle dovedností a dosažených úspěchů, tedy tvrdou prací.

Dalším tématem je teorie sebenaplňujícího proctví, kdy se lidé naopak chovají podle toho, jak je vnímají ostatní. Podle autorů studie mladí muži překonali sebenaplňující proctví tím, že měli vyšší akademické úspěchy než jejich vrstevníci. V rozporu s touto teorií je ovšem skutečnost, že ve větší míře vykazovali antisociální chování, tedy chování, které jde proti předsudku fyzické slabosti a vřelosti. U dívek takto silná potřeba kompenzace intelektuálních a fyzických vlastností neprobíhala, avšak nikoli v takové míře, aby autoři mohli dospět k jasné formulaci. Sebenaplňující proctví vede člověka k tomu, aby naplňoval očekávání svého okolí, typicky u atraktivních dětí. Může se ovšem také projevit jiný efekt, například u fyzicky slabších chlapců se na protest mohou vyvinout antisociální prvky chování (Zebrowitz et al., 1998).

Dětské rysy se vyvinuly za účelem větší ochrany mláďate, proto může být velkým přínosem větší ochrana a péče ze strany blízkých. Na druhou stranu mohou být jejich nositelé vnímáni jako naivní a nekompetentní. Další efektem dětských rysů může být sebenaplňující proctví, kdy se lidé chovají

podle očekávání okolí, popř. v reakci na podceňování se u nich může projevit touha podávat větší výkony.

6.1. Dětské rysy z mezikulturního hlediska

Percepce vysoce důvěryhodného obličeje je mezikulturním jevem, přesto jsou Afroameričané v USA pro majoritní obyvatelstvo méně důvěryhodní (Birkás et al., 2014). Vůbec nejnižší důvěryhodnost mají muži s maskulinními rysy (Oosterhof & Todorov, 2008), tedy muži s vyššími hladinami testosteronu, protože právě testosteron během adolescence působí na vývoj dominantního obličeje (Fink & Penton-Voak, 2002; Grammer et al., 2003; Scheib et al., 1999).

Livingston a Pearce (2009) zjišťovali dopad dětských rysů na vysoce postavené manažery. Autoři studie se zaměřili pouze na bělochy a Afroameričany, protože v době výzkumu se za celou existenci žebříčku Fortune 500 mezi CEO neobjevila ani jedna Afroameričanka. Nedostatek Afroameričanů ve vrcholových pozicích ve státní správě a průmyslu je připisován ekonomickým a motivačním faktorům. Ekonomické znevýhodnění je příčinou nemožnosti dosáhnout vzdělání a kulturního a sociálního kapitálu. Všechny tyto atributy jsou však důležité pro obsazení nejvyšších vedoucích míst (Lamont & Lareau, 1988). Livingston a Pearce (2009) zjistili, že ve vrcholových pozicích jsou namísto maskulinních typů upřednostňováni Afroameričané s dětskými rysy. Ti byli oproti bělošským kolegům hodnoceni jako vřelejší, což není překvapivé, protože dětské rysy lidé vnímají jako důvěryhodnější a vřelejší. Důvodem je, že pocity vřelosti zmírňují pocit ohrožení a snižují předsudky. Jemné obličejové znaky hrají pozitivní roli v případě černochů, jsou však nevýhodné pro bělochy a bělošky. Důvodem preferencí pro jemnější typy Afroameričanů může být skutečnost, že tato minorita je většinovou společností vnímána jako potenciálně agresivnější, což může být způsobeno nízkým socioekonomickým statutem tohoto etnika.

Obličejové požadavky na lídra se liší u etnik a pohlaví. Pro bělošské lídry je důležité, aby byli vnímáni jako dominantní a kompetentní a zároveň jako sympatičtí, což může být náročné, protože dominance snižuje sympatičnost. Mají-li se prosadit ženy, jsou asertivnější a méně vřelé. Takové chování navozuje vůdcovství, které může být prospěšné pro fungování skupiny. Naopak pro Afroameričany je výhodné cílit na sympatičnost. Přes vrozené obličejové rysy lze důvěryhodnost dále zvyšovat, například úsměvem a neverbální komunikací. Taková vřelost může být nevýhodná pro bělochy nebo bělošky, avšak velice výhodná pro etnika, která jsou majoritně vnímána jako etnika s nízkým statutem.

7. Atraktivita

Je zřejmé, že atraktivita bude mít značný vliv na výběr partnera, může ovšem ovlivňovat i další aspekty života? Rhodes (2006) se domnívá, že atraktivita kromě výběru partnera ovlivňuje školní výsledky a pracovní vyhlídky. Co si pod pojmem atraktivita představit? Atraktivita obličej se vyznačuje průměrností a symetrií tváře. Průměrnost a symetrie je atraktivní mezikulturně, a to přestože by bylo obtížné provést zprůměrování pro každou etnickou skupinu na světě. Průměrný a symetrický obličej má vlastní charakteristiky, například postrádá zjevné deformace a vypadá mladší (Langlois et al., 2016) a zdravější (Rhodes et al., 2001). Preference pro tyto rysy se vyvinula jako adaptace pro hledání kvalitního partnera (Scheib et al., 1999).

Preference pro atraktivitu se formuje v brzkém věku. Už šestiměsíční děti rozeznávají atraktivní tváře od neatraktivních, přičemž preferují ty atraktivní (Langlois et al., 1991; 1987). Kojenci před neatraktivními tvářemi preferovali průměrné tváře, které byly před měřením složeny z 32 fotografií žen (Rubenstein et al., 1999). Důvodem preference průměrné a symetrické tváře je snaha o rozpoznání kvalitního partnera, která je člověku vrozená. Nositelé dobrých genů bývají zdravější, jednotlivci s preferencí pro takové rysy tak může zvýšit svůj reprodukční úspěch (Scheib et al., 1999). Kojenci rozpoznávají nejen důvěryhodnost tváří, ale také atraktivitu. Lidská potřeba estetiky je evolučně daná a vrozená. Percepce atraktivity se vyvinula pro hledání zdravého partnera – atraktivní tváře poukazují na zdraví a mladost, a tedy také fertilitu.

Atraktivní lidé jsou hodnoceni pozitivněji, jedná se o tzv. haló efekt. Jsou jim přiřkládány vlastnosti jako kompetentnost, inteligence a komunikativnost. Díky tomu je ostatní mohou vnímat jako přirozené vůdce (Eagly et al., 1991; Montepare & Zebrowitz, 1998). Faktory jako důvěra a fyzická přitažlivost hrají velkou roli ve výsledcích na trhu práce. Krása je vnímána jako korelace s inteligencí, sociálními dovednostmi a zdravím (Feingold, 1992). Atraktivní lidé mají větší pravděpodobnost získání vyššího finančního ohodnocení. Bývají sebevědomější a právě sebevědomí je při vyjednávání o finančním ohodnocení výhodná. Zaměstnavatelé očekávají vyšší výkony, atraktivita ovšem ve skutečnosti větší produktivitu nezaručuje (Basley & Kudamatsu, 2006).

Na pracovním úspěchu se vedle odborné kompetentnosti projevují také dobré vztahy s kolektivem. Kvalitní vztahy mohou být důležité zejména v začátcích, kdy člověk potřebuje pomoc zkušenějších kolegů. Dalším aspektem je předpokládaná vyšší inteligence, kdy nadřízení od atraktivního člověka očekávají vyšší intelekt a lepší komunikační dovednosti. Spolu s vyšším sebevědomím mohou být takoví lidé preferováni před méně atraktivními jedinci. Příjemný vzhled může být silným prostředkem pro budování kontaktů a ostatní těmto jedincům přisuzují vlastnosti jako sebevědomí, komunikativnost, kompetentnost či inteligenci. Také díky tomu pro ně může být snazší získávat manažerské funkce. Atraktivita a tzv. soft skills tak mohou být pro získávání vedoucí funkce stejně důležité jako znalosti nabyté vzděláním.

Atraktivita ovlivňuje výběr partnera, na což má vliv bohatství nebo veřejné zdraví daného státu. Zdravý partner je výhodný v zemích se špatným veřejným zdravím a nerovnými příjmy obyvatelstva, jako jsou například Spojené státy. Brooks et al. (2011) kladou otázku, zda v zemích s nerovnými příjmy budou více preferováni lidé s dominantním, nebo femininním obličejem. Obzvláště v takových podmínkách se vyplatí mít zdravého a bohatého partnera, neboť dominantní obličej signalizuje zdravý a kvalitní geny. Zdraví národa sice hraje při výběru partnera důležitou roli, větší vliv má ovšem příjmová nerovnost. Little, de Bruine a Jones (2011) se ohrazují proti výše uvedené studii od Brookse et al. (2011). Autoři na základě dat z jednotlivých států USA zjistili, že příjmová nerovnost není důležitějším indikátorem než národní zdraví. Klíčová je dostupnost zdravotní péče a s tím spojené zdraví národa. Této myšlence nahrává i fakt, že ženské preference pro maskulinitu se zvýšily, pokud byly ženám před výběrem předloženy fotografie zobrazující patogeny. Většina studií se shoduje v tom, že horší veřejné zdraví má vliv na výběr partnera u žen (Brooks et al., 2011; Little et al., 2011).

Proč jsou maskulinní rysy považovány za ukazatele zdraví? Obličej získává maskulinní rysy v adolescenci působením testosteronu (Neave et al., 2003). Ten je zároveň ukazatelem kvalitních genů a zdraví. Testosteron má imunosupresivní účinek, což je stav, kdy organismus není plně schopen bránit se cizorodým patogenům (Grossmann, 2011). Také se podílí na tvorbě sekundárních pohlavních znaků. Teorie handicapu tvrdí, že samci, kteří dokážou žít s takovým handicapem, jsou pro samice kvalitní (Folstad & Karter, 2011). Muži s vysokou hladinou testosteronu mohou být zdravější, protože organismus se tak lépe vypořádává s oxidativním stresem. Testosteron tedy ovlivňuje míru ochrany a opravy buněk od oxidativního buněčného poškození (Alonso-Alvarez et al., 2007). Horší veřejné zdraví má vliv na výběr partnera, mužská maskulinita se tak ukazuje být výhodná v prostředí se zvýšenou patogenitou. Ženy v takovém případě mohou více preferovat maskulinní typy. Maskulinní tváře mužů poukazují na zdravý a dobré geny, na druhou stranu zde může hrozit riziko nižších investic do společných potomků nebo agresivnější chování vůči partnerce.

7.1. Děti a socioekonomický pohled

Atraktivita má značný vliv na život dospělého člověka, může ovšem také způsobit, že se okolí odlišně chová i k atraktivnímu dítěti. Atraktivní děti mohou lépe působit na své učitele, a to nejen samotnou atraktivitou, ale především roztomilostí. Díky tomu učitelé atraktivní děti vnímají jinak a také k nim odlišně přistupují. Očekávají od nich lepší výsledky a věnují jim více pozornosti a energie, což také vede k lepším akademickým úspěchům (Parks & Kennedy, 2007). Může se zde také projevit efekt sebenaplnujícího prorocství, kdy děti, které věří názorům ostatních o jejich pílí a chytrosti, vyvíjejí větší úsilí a dosahují lepších výsledků (Thorndike et al., 1968). Haló efekt krásy tedy působí i na učitele. Atraktivní lidé jsou také důvěryhodnější a působí inteligentněji (Eagly et al., 1991; Montepare &

Zebrowitz, 1998). Lidé s důvěryhodnou a atraktivní tváří mají vyšší pravděpodobnost získat akademický náskok před svými vrstevníky. I osoba učitele je důležitá, protože k důvěryhodnějšímu učiteli děti snáze přilnou. Důvěryhodný učitel navíc dokáže děti vybudit k větším výkonům (Myers, 2004). Mezi velmi důvěryhodné učitele lze zařadit jedince, kteří se vyznačují nízkou verbální agresivitou, a působí tedy mírněji (Martin et al., 1997). Atraktivita dítěti nemusí pomoci jen k lepším akademickým výsledkům, ale pozitivně působí také při získávání vůdčích dovedností. Takové děti jsou vnímány jako osoby s většími vůdčími a společenskými schopnostmi (Kenealy et al., 1988).

U školních výsledků se dále výrazně projevuje pohlaví. Učitelé se obecně více věnují dívkám, předpokládá se totiž u nich, že dosáhnou lepších výsledků – dívky jsou pak logicky motivovanější. Mimoto jsou dívky považovány za méně konfliktní (Aluja-Fabregat et al., 1999). Chlapci jsou ve školském prostředí hodnoceni hůře a je jim věnována menší pozornost, protože se očekává, že oproti dívkám budou projevovat větší odtazitost a destruktivnější chování (Maniadaki et al., 2003). Ve studii odhadu akademické způsobilosti obdrželi probandi fotografie dětí řazené podle etnicity, pohlaví a míry atraktivity obličeje, přičemž jejich úkolem bylo hodnotit možnou míru akademické způsobilosti. Nejhůře dopadli neatraktivní černošští chlapci (Parks & Kennedy, 2007). Naopak Chang a Sue (2003) ve svém výzkumu nezjistili rasové předsudky vůči dětem bělošského, asijského nebo černošského etnika, pouze u asijských dětí se předpokládalo podání většího výkonu. Podle studie autorek Parks a Kennedy (2007) lze za příčiny horší situace Afroameričanů ve škole považovat rizikové faktory jako například nezaměstnanost, neúplnost rodiny (jeden rodič), chudobu atd. Obecně je u této minority větší chudoba než u majoritní společnosti. Je zřejmé, že horší socioekonomická situace rodiny se může velmi negativně odrazit na prospěchu dítěte (Hill, 2004).

Možným důvodem nižší konfliktnosti u dívek a žen je vyvarování se fyzického konfliktu, který by mohl vést k fyzickému ublížení. Péče o děti byla od nepaměti úlohou žen, proto je pro ně výhodné minimalizovat riziko možné fyzické újmy (Benenson, 2013). Dívky jsou také vedeny k tomu, aby vyhověly požadavkům svého okolí, přičemž mezi tyto požadavky patří také bezkonfliktní chování, v důsledku čehož jsou dívky méně svárlivé než chlapci. Oproti tomu agresivita u chlapců může být výhodou, například v případě obrany vlastního majetku (například hračky) nebo odehnání „dotěrných“ vrstevníků (Hay et al., 2011).

Lidé mění své chování k dětem podle jejich pohlaví, jinak se tedy chovají k dívkám a jinak k chlapcům. Toto odlišné chování formuje u dětí jejich vnímání sociálních norem a dodržování pravidel od útlého dětství. Na hodnocení učitelů má vliv atraktivita, pohlaví a socioekonomický status. Atraktivní děti jsou považovány za inteligentnější a schopnější, v důsledku čehož je jim také věnována větší péče. Co se týče pohlaví, ve školství mají výhodu dívky, protože jsou obecně považovány za mírnější a více tihnou k autoritám. Důvodem nízké důvěryhodnosti Afroameričanů je spíše jejich nižší status, tedy nikoli přímo etnicita. Lidé obecně více přijímají bohatší jedince, protože od nich očekávají lepší výsledky a chování.

Klíčovou roli dále hraje očekávání učitelů. Pokud je na děti pohlíženo kladně a jsou na ně kladeny požadavky na výkon, děti jsou motivovanější podávat lepší výsledky. Pokud učitelé od začátku děti „odepisují“, mohou se děti dostat do nekonečné spirály neúspěchu, která učitele přesvědčí o jejich pravdě – působí tak negativní sebenaplňující proroctví (Clifford & Walster, 1973; Thorndike et al., 1968). Rosenthal a Jacobson (1968) si položili otázku, zda je možné děti formovat k obrazu svému. Na začátku akademického roku Rosenthal a Jacobson rozdali žákům test inteligence. Poté náhodně vybrali osmnáct žáků, které určili jako nadprůměrně inteligentní. Učitelé se více věnovali těmto žákům. Na konci experimentu pak děti, kterým byla věnována větší pozornost a energie, vykazovaly lepší výsledky.

Na prospěch a úspěšnost dětí má rovněž vliv bohatství rodičů, viz Heckman (2000). Ve studii probíhající v období 1962–1967 nacvičovaly děti ze znevýhodněných černošských rodin kognitivní dovednosti. Studie byla zaměřena na děti ve věku tří až čtyř let, které po dobu dvou let docházely na dvě a půl hodiny týdně na doučování. Studie také zahrnovala týdenní návštěvy rodičů. Během dětství se změny mezi skupiny neprojeví, po mnoha letech však studie ukázala, že absolventi mají vyšší šanci dokončit střední školu, dosáhnout vyššího výdělku, dostat se na vysokou školu a spáchat méně trestných činů. Klíčovou roli ovšem sehrála práce s rodiči, neboť právě rodiče formují život dítěte mnohem déle. Dále zde působí také atraktivita, kdy učitelé mají u atraktivních dětí větší očekávání, což může u dětí vést k vyššímu sebevědomí a větší pracovitosti (Clifford & Walster, 1973).

Místem, kde by mohlo docházet k mezietnickým předsudkům, jsou školy. Zde ani tak nezáleží na etnicitě, nýbrž spíše na atraktivitě, protože atraktivnější děti jsou vnímány jako inteligentnější a schopnější. V důsledku toho jim také učitelé věnují více času a pozornosti. Člověk je do určité míry formovatelný i v oblasti inteligence, a to díky vzdělání. Velká část černošských dětí stále žije v chudinských čtvrtích. Takové prostředí je demotivující a nevytváří tlak na rozvoj osobnosti dítěte. Proto je důležité, aby rodiče při výuce vynaložili větší úsilí. Bohatství rodičů je důležité, protože může pozitivně ovlivnit život potomků. Učitelé by se měli zaměřit na to, že lidé podvědomě inklinují k osobám atraktivním, včetně dětí.

8. Mezikulturní perspektiva

Celková důvěryhodnost obličeje je důležitá rovněž u soudních procesů. U nedůvěryhodných osob je větší pravděpodobnost odsouzení než u osob důvěryhodných (Porter et al., 2010). Ačkoli by soudci měli být co nejobjektivnější, i oni podléhají zkreslení v důsledku své percepce obličeje. V takových situacích mají nejhorší postavení muži nedůvěryhodní s maskulinní tváří a nízkým socioekonomickým statutem. Těmto mužům hrozí odsouzení ve větší míře, a to bez ohledu na etnicitu (Mazzella & Feingold, 1994; Porter et al., 2010).

Opravdu lze ale podle tváře poznat zločince? Porter, England, Juodis, ten Brinke a Wilson (2008) se domnívají, že nikoli. V provedené studii byly účastníkům ukázány fotografie amerických zločinců a filantropů. Účastníci při hodnocení fotografií hodnotili, nakolik na ně obličeje působí laskavě, nebo naopak agresivně. Přiřadit správné fotografie ke zločincům ovšem dokázali jen s malou mírou úspěšnosti.

Pokud má muž maskulinní obličej, neznamená to nutně, že musí mít také agresivní sklony. Situace je ovšem komplikovanější, protože muži s maskulinním obličejem a zároveň nižším sociálním statutem mohou skutečně vykazovat agresivnější chování. Goetz et al. (2013) si kladli otázku, do jaké míry je agresivní chování ovlivněno sociálním statutem jednotlivce bez ohledu na pohlaví. Autoři zkoumali vliv ukazatele FWHR (Facial Width to Height Ratio, poměr šířky a výšky obličeje) na agresivní chování studentů. U 237 studentů obou pohlaví byl zjišťován vztah mezi FWHR a agresivním chováním. Účastníci byli vyfotografováni a zúčastnili se hry, při které získávali body, včetně možnosti krádeže bodů jiných účastníků. Nejagresivnější chování projeví pouze muži s vysokým FWHR a zároveň s nízkým sociálním statutem. Pokud je muž s vysokým FWHR ve společnosti úspěšný, má na něj společnost pozitivní vliv a případnou agresivitu zmírňuje. FWHR se jeví jako dobrý prediktor agresivity, avšak pouze u mužů s nízkým sociálním statutem. Otázkou je, proč nebyla zvýšená agresivita zaznamenána u mužů s vyšším postavením. Důvodem může být poměr nevýhod a výhod agresivity. Pro muže s vyšším postavením může být agresivita nevýhodná. Může znamenat nejen hrozbu fyzické újmy, ale především nižší sociální postavení. Naopak u mužů s nízkým statutem může být agresivita výhodná, neboť může zvyšovat přístup ke zdrojům, včetně zvýšení reprodukční schopnosti. Sami autoři připomínají, že ne všichni muži s nízkým statutem byli náchylní k agresi. U mužů s nižším statutem mohou výhody agrese převážit nad nevýhodami. Naopak u vysoce postavených mužů dochází ke snížení statusu.

Co se týče etnicity, účinek barvy pokožky na rozsudek nebyl potvrzen. Opět zde ale hraje významnou roli socioekonomický status, který je danému etniku přiřkládán. Například chudší Afroameričané dostávali v případě zpronevěry nižší tresty. Naopak bohatší běloši byli zvýhodněni při zabíjení z nedbalosti (Mazzella & Feingold, 1994).

Nižší socioekonomický status Afroameričanů nesouvisí ani tak s etnicitou jako spíše s tím, že Afroameričané byli historicky znevýhodněni a uvrženi do větší chudoby (Frost, 1990; Williams, 1999). Znevýhodnění Afroameričanů v důsledku horšího vzdělání, profesních možností a nižších příjmů je připisováno chybějícím ekonomickým a motivačním faktorům (Lamont & Lareau, 1988). Zejména do konce 40. let byli Afroameričané vládou USA segregováni do oddělených čtvrtí. Důsledky jsou však patrné dodnes (Williams, 1999).

Před soudem mají jednoznačnou nevýhodu lidé nedůvěryhodní, s maskulinní tváří a s nižším socioekonomickým statusem, bez ohledu na etnicitu. Hlavní roli tedy hrají obličejové vlastnosti a socioekonomický status osoby. Potenciálně vyšší agresivita u mužů s nízkým socioekonomickým statusem spolu s maskulinními rysy může být důvodem, proč majoritní společnost Američanů preferuje u Afroameričanů obličej s dětskými rysy. Nižší socioekonomický status souvisí zejména s nižším osobním příjmem. Bytová segregace byla příčinou horšího vzdělání. Horší vzdělání má vliv na uplatnění a výši příjmů, nízkopříjmové osoby se tak ocitají pod větším tlakem, v důsledku čehož se mohou dopouštět finančních chyb, které vedou ke zhoršení situace. Socioekonomický status a obličejové rysy tak jsou klíčové pro posouzení důvěryhodnosti daného jedince.

9. Závěr

Při prvním kontaktu s neznámou osobou je percepce obličeje nejzásadnější, protože právě z ní čerpáme nejvíce informací. Při vnímání důvěryhodnosti lidé hodnotí obličejové vlastnosti, například míru maskulinity nebo dětských rysů, ale také socioekonomický status a celkovou neverbální komunikaci.

Socioekonomický status je vnímán podle finančního příjmu jednotlivce a prestiže povolání. Lidé s vyšším socioekonomickým statusem jsou vnímáni jako důvěryhodnější. U bohatších lidí se předpokládá lepší vzdělání, vyšší pracovní výkon a kladné osobní vlastnosti. Status jedince je ve společnosti vnímán jako ukazatel jeho kognitivních schopností.

Oproti lidem z jiných zemí hodnotí majoritní společnost Afroameričany jako méně důvěryhodné (Birkás et al., 2014). Nabízí se zde možné vysvětlení. Lidé inklinují ke tvářím známým a blízkým (Bailenson et al., 2008), což jsou zejména příbuzní nebo lidé z vlastní etnické skupiny. Takto jednoduše ovšem věc vysvětlit nelze, protože vysoká důvěryhodnost je vnímána bez ohledu na etnicitu (Bente et al., 2014). V případě Afroameričanů je spíše příčinou historická segregace, v důsledku které jsou dnes etnikem s nižším socioekonomickým statusem. Spolu s nižším statusem mohou mít negativní vliv také maskuliní rysy u mužů, protože takoví muži jsou vnímáni jako méně důvěryhodní a potenciálně agresivnější. Právě proto jsou ve výhodě Afroameričané s dětskými rysy. Takové vlastnosti snižují pocit ohrožení a dané osobě připisují rysy jako srdečnost a vřelost, což přispívá ke skupinové spolupráci. Afroameričané s dětskými rysy byli oproti maskuliním mužům ze stejného etnika preferovanější na místech lídrů.

Dětské rysy v obličejích dospělých jedinců mají výhody i nevýhody. Lidem s dětskými rysy mohou být přikládány dětské vlastnosti jako naivita a nekompetentnost. Takové podceňování může mít za následek zvýšení pílě a podávání lepších výkonů jedincem s dětskými rysy, zejména v případě mužů. Na druhou stranu mohou být lidé s dětskými rysy vnímáni jako vřelejší a důvěryhodnější. Dětská tvář vyvolává pečující a ochranné chování. Taková péče o dítě mohla zvyšovat jeho šance na přežití do reprodukčního věku.

Pokud jde o souvislost mezi výběrem lídra a dětskými rysy, je situace odlišná u majoritního etnika, tedy bělochů. Ve vysokém managementu je u nich naopak výhodné mít maskuliní rysy. U takových jedinců se předpokládají vlastnosti jako rozhodnost a síla, které jsou společensky oceňovány. Dominantní rysy se také pojí s fyzickou silou a vyspělostí, tedy vlastnostmi, které mohly být nezbytné pro přežití a ochranu. Ačkoli dominantní rysy snižují důvěryhodnost, mohou se ukázat jako výhodné ve vysokém managementu nebo v případě ochrany. Například Sakuta et al. (2018) ve svém výzkumu ukazují, že děti více preferují maskuliní tváře, a to z důvodu potenciálně větší ochrany. Mít po boku lídra s dominantní tváří je výhodné ve vypjatých situacích, například v době krize nebo

války. V určitých situacích jsou však preferováni femininní lídři, zejména v době prosperity, kooperace a růstu. V takových situacích jsou upřednostňovány spíše vlastnosti jako vřelost a spolupráce.

U akademického úspěchu nebo výběru lídra a partnera hraje silnou roli také atraktivita. Percepce atraktivity se vyvinula za účelem rozpoznání fertility, zdraví a kvalitních genů, tedy z důvodu určení kvalitního partnera. Atraktivní lidé jsou vnímáni jako inteligentnější a schopnější, uplatňuje se zde tedy tzv. haló efekt. Je zřejmé, že atraktivita je důležitá při výběru partnera, může ale také ovlivnit profesní a školní úspěch. Zaměstnavatelé mohou preferovat atraktivní osoby, protože u nich předpokládají lepší komunikační dovednosti. Ve školské sféře pak mohou učitelé žáky více podporovat. Haló efektu krásy tedy podléhají i učitelé, u dětí se vedle atraktivity jedná zejména o roztomilost. Určitou roli ovšem hraje také rodinné prostředí, právě rodiče totiž formují dítě mnohem déle a intenzivněji. Rodinné zázemí pak může být ovlivněno socioekonomickým statutem.

Percepce lidského obličeje je velmi široké téma. Lidský obličej v sobě zahrnuje velké množství informací. Lidé si nevnímají pouze obličejových rysů, ale také exprese emocí, neverbální komunikace, oblečení nebo socioekonomického statusu. Jedná se o poměrně komplexní téma, přesto člověku stačí pouze chvilka, aby si utvořil prvotní názor na složitý komplex osobnosti neznámé osoby.

10. Literatura

- Alonso-Alvarez, C., Bertrand, S., Faivre, B., Chastel, O., & Sorci, G. (2007). Testosterone and oxidative stress: The oxidation handicap hypothesis. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 274(1611), 819–825. <https://doi.org/10.1098/rspb.2006.3764>
- Aluja-Fabregat, A., Ballesté-Almacellas, J., & Torrubia-Beltri, R. (1999). Self-reported personality and school achievement as predictors of teachers' perceptions of their students. *Personality and Individual Differences*, 27(4), 743–753. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(98\)00276-1](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(98)00276-1)
- Andreoletti, C., Zebrowitz, L. A., & Lachman, M. E. (2001). Physical appearance and control beliefs in young, middle-aged, and older adults. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(8), 969–981. <https://doi.org/10.1177/0146167201278005>
- Bailenson, J. N., Iyengar, S., Yee, N., & Collins, N. A. (2008). Facial similarity between voters and candidates causes influence. *Public Opinion Quarterly*, 72(5), 935–961. <https://doi.org/10.1093/poq/nfn064>
- Basley, T., & Kudamatsu, M. (2006). *American Economic Association Why Beauty Matters Author (s): Markus M. Mobius and Tanya S. Rosenblat Source: The American Economic Review, Vol. 96, No. 1 (Mar., 2006), pp. 222-235 Published by: American Economic Association Stable URL: http://www.aeaweb.org/conference/2006/2006_01_222-235.pdf*
- Beaupré, M. G., & Hess, U. (2003). In my mind, we all smile: A case of in-group favoritism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(4), 371–377. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(03\)00012-X](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00012-X)
- Ben-Ner, A., & Halldorsson, F. (2010). Trusting and trustworthiness: What are they, how to measure them, and what affects them. *Journal of Economic Psychology*, 31(1), 64–79. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.10.001>
- Benenson, J. F. (2013). The development of human female competition: Allies and adversaries. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 368(1631). <https://doi.org/10.1098/rstb.2013.0079>
- Bente, G., Dratsch, T., Kaspar, K., Häßler, T., Bungard, O., & Al-Issa, A. (2014). Cultures of trust: Effects of avatar faces and reputation scores on German and Arab players in an online trust-game. *PLoS ONE*, 9(6). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0098297>
- Berry, D. S., & McArthur, L. Z. (1985). Some Components and Consequences of a Babyface. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48(2), 312–323. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.48.2.312>

- Birkás, B., Dzhelyova, M., Lábadi, B., Bereczkei, T., & Perrett, D. I. (2014). Cross-cultural perception of trustworthiness: The effect of ethnicity features on evaluation of faces' observed trustworthiness across four samples. *Personality and Individual Differences*, *69*, 56–61. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.05.012>
- Britannica, T. E. of E. (n.d.). Social status. In *Encyclopedia Britannica*. Retrieved from <https://www.britannica.com/topic/social-status>
- Brooks, R., Scott, I. M., Maklakov, A. A., Kasumovic, M. M., Clark, A. P., & Penton-Voak, I. S. (2011). National income inequality predicts women's preferences for masculinized faces better than health does. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, *278*(1707), 810–812. <https://doi.org/10.1098/rspb.2010.0964>
- Carney, D. R., Colvin, C. R., & Hall, J. A. (2007). A thin slice perspective on the accuracy of first impressions. *Journal of Research in Personality*, *41*(5), 1054–1072. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.01.004>
- Chang, D. F., & Sue, S. (2003). The effects of race and problem type on teachers' assessments of student behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *71*(2), 235–242. <https://doi.org/10.1037/0022-006X.71.2.235>
- Chaudhuri, A., & Gangadharan, L. (2002). Gender Differences in Trust and Reciprocity. In <Http://Ideas.Repec.Org/P/Mlb/Wpaper/875.Html>.
- Clifford, M. M., & Walster, E. (1973). The Effect of Physical Attractiveness on Teacher Expectations. *Sociology of Education*, Vol. 46, p. 248. <https://doi.org/10.2307/2112099>
- Collins, M. A., & Zebrowitz, L. A. (1995). The Contributions of Appearance to Occupational Outcomes in Civilian and Military Settings. *Journal of Applied Social Psychology*, *25*(2), 129–163. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1995.tb01588.x>
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2004). When professionals become mothers, warmth doesn't cut the ice. *Journal of Social Issues*, *60*(4), 701–718. <https://doi.org/10.1111/j.0022-4537.2004.00381.x>
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2008). Warmth and Competence as Universal Dimensions of Social Perception: The Stereotype Content Model and the BIAS Map. In *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 40). [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(07\)00002-0](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(07)00002-0)
- Cummins, D. D. (1996). Dominance hierarchies and the evolution of human reasoning. *Minds and Machines*, *6*(4), 463–480. <https://doi.org/10.1007/BF00389654>
- Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What Is Beautiful Is Good, But...: A Meta-Analytic Review of Research on the Physical Attractiveness Stereotype.

- Psychological Bulletin*, 110(1), 109–128. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.110.1.109>
- Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1986). Gender and Aggressive Behavior. A Meta-Analytic Review of the Social Psychological Literature. *Psychological Bulletin*, 100(3), 309–330. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.100.3.309>
- Elfenbein, H. A., & Ambady, N. (2002). On the universality and cultural specificity of emotion recognition: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 128(2), 203–235. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.128.2.203>
- Ermisch, J., & Gambetta, D. (2011a). *Sociology Working Papers The Long Shadow of Income on Trustworthiness Department of Sociology*. 1–35.
- Ermisch, J., & Gambetta, D. (2011b). The long shadow of income on trustworthiness. *IZA Discussion Paper*, (5585).
- Feingold, A. (1992). Good-Looking People Are Not What We Think. *Psychological Bulletin*, 111(2), 304–341. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.111.2.304>
- Fink, B., & Penton-Voak, I. (2002). Evolutionary psychology of facial attractiveness. *Current Directions in Psychological Science*, 11(5), 154–158. <https://doi.org/10.1111/1467-8721.00190>
- Fiske, A. P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, 99(4), 689–723. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.99.4.689>
- Folstad, I., & Karter, A. J. (2011). Parasites , Bright Males , and the Immunocompetence Handicap
Author (s): Ivar Folstad and Andrew John Karter Reviewed work (s): Source : The American Naturalist , Vol . 139 , No . 3 (Mar . , 1992) , pp . 603-622 Published by : The University of Chicag.
Epidemiology, 139(3), 603–622.
- Forsythe, S. M. (1990). Effect of Applicant’s Clothing on Interviewer’s Decision to Hire. *Journal of Applied Social Psychology*, 20(19), 1579–1595. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1990.tb01494.x>
- Frost, P. (1990). Fair women, dark men: The forgotten roots of colour prejudice. *History of European Ideas*, 12(5), 669–679. [https://doi.org/10.1016/0191-6599\(90\)90178-H](https://doi.org/10.1016/0191-6599(90)90178-H)
- Goetz, S. M. M., Shattuck, K. S., Miller, R. M., Campbell, J. A., Lozoya, E., Weisfeld, G. E., & Carré, J. M. (2013). Social Status Moderates the Relationship Between Facial Structure and Aggression. *Psychological Science*, 24(11), 2329–2334. <https://doi.org/10.1177/0956797613493294>
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Puria, M. (2017). A corporate beauty contest. *Management Science*, 63(9), 3044–3056. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2484>
- Grammer, K., Fink, B., Møller, A. P., & Thornhill, R. (2003). Darwinian aesthetics: Sexual selection and the biology of beauty. *Biological Reviews of the Cambridge Philosophical Society*, 78(3), 385–

407. <https://doi.org/10.1017/S1464793102006085>

- Grossmann, C. (2011). Interactions between the Gonadal Steroids and the Immune System Charles J. Grossman Published by : American Association for the Advancement of Science Stable URL : <http://www.jstor.org/stable/1694439> . *American Association for the Advancement of Science Stable*, 227(4684), 257–261.
- Gunnthorsdottir, A., McCabe, K., & Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, 23(1), 49–66. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00067-8](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00067-8)
- Hamamura, T. (2012). Social Class Predicts Generalized Trust But Only in Wealthy Societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43(3), 498–509. <https://doi.org/10.1177/0022022111399649>
- Hay, D. F., Nash, A., Caplan, M., Swartzentruber, J., Ishikawa, F., & Vespo, J. E. (2011). The emergence of gender differences in physical aggression in the context of conflict between young peers. *British Journal of Developmental Psychology*, 29(2), 158–175. <https://doi.org/10.1111/j.2044-835X.2011.02028.x>
- Heckman, J. J. (2000). Policies to foster human capital. *Research in Economics*, 54(1), 3–56. <https://doi.org/10.1006/reec.1999.0225>
- Heerey, E. A., & Velani, H. (2010). Implicit learning of social predictions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(3), 577–581. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.01.003>
- Hill, R. B. (2004). Institutional racism in child welfare. *Race and Society*, 7(1), 17–33. <https://doi.org/10.1016/j.racsoc.2004.11.004>
- Hu, J., Cao, Y., Blue, P. R., & Zhou, X. (2014). Low social status decreases the neural salience of unfairness. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 8(NOV), 1–12. <https://doi.org/10.3389/fnbeh.2014.00402>
- Ickes, W., Robertson, E., Tooke, W., & Teng, G. (1986). Naturalistic Social Cognition. Methodology, Assessment, and Validation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(1), 66–82. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.1.66>
- Judge, T. A., Hurst, C., & Simon, L. S. (2009). Does It Pay to Be Smart, Attractive, or Confident (or All Three)? Relationships Among General Mental Ability, Physical Attractiveness, Core Self-Evaluations, and Income. *Journal of Applied Psychology*, 94(3), 742–755. <https://doi.org/10.1037/a0015497>
- Kenealy, P., Frude, N., & Shaw, W. (1988). Influence of Children's Physical Attractiveness on Teacher Expectations. *The Journal of Social Psychology*, 128(3), 373–383.
- Lamont, M., & Lareau, A. (1988). *Cultural Capital: Allusions, Gaps and Glissandos in Recent*

Theoretical Developments Author (s): Michele Lamont and Annette Lareau Published by : American Sociological Association Stable URL : <https://www.jstor.org/stable/202113>. 6(2), 153–168.

- Langlois, J. H., Ritter, J. M., Roggman, L. A., & Vaughn, L. S. (1991). Facial Diversity and Infant Preferences for Attractive Faces. *Developmental Psychology*, 27(1), 79–84. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.27.1.79>
- Langlois, J. H., Roggman, L. A., Casey, R. J., Ritter, J. M., Rieser-Danner, L. A., & Jenkins, V. Y. (1987). Infant Preferences for Attractive Faces: Rudiments of a Stereotype? *Developmental Psychology*, 23(3), 363–369. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.23.3.363>
- Langlois, J. H., Roggman, L. A., Musselman, L., Langlois, J. H., Roggman, L. A., & Musselman, L. (2016). *What Is Average and What Is Not Average about Attractive Faces ? Published by : Sage Publications , Inc . on behalf of the Association for Psychological Science Stable URL : <http://www.jstor.org/stable/40063104> WHAT IS AVERAGE AND WHAT IS NOT AVERAGE ABOU. 5(4), 214–220.*
- Little, A. C., Burriss, R. P., Jones, B. C., & Roberts, S. C. (2007). Facial appearance affects voting decisions. *Evolution and Human Behavior*, 28(1), 18–27. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2006.09.002>
- Little, A. C., de Bruine, L. M., & Jones, B. C. (2011). Exposure to visual cues of pathogen contagion changes preferences for masculinity and symmetry in opposite-sex faces. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 278(1714), 2032–2039. <https://doi.org/10.1098/rspb.2010.1925>
- Livingston, R. W., & Pearce, N. A. (2009). The teddy-bear effect: Does having a baby face benefit black chief executive officers?: Research article. *Psychological Science*, 20(10), 1229–1236. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02431.x>
- Maniadaki, K., Sonuga-Barke, E. J. S., & Kakouros, E. (2003). Trainee nursery teachers' perceptions of disruptive behaviour disorders; the effect of sex of child on judgements of typicality and severity. *Child: Care, Health and Development*, 29(6), 433–440. <https://doi.org/10.1046/j.1365-2214.2003.00362.x>
- Martin, M. M., Weber, K., & Burant, P. A. (1997). *Students' Perceptions of a Teacher's Use of Slang and Verbal Aggressiveness in a Lecture: An Experiment.*
- Mazur, A. (2005a). Biosociology of dominance and deference, str. 49-66. In *Biosociology of dominance and deference* (pp. 49–66). Rowman & Littlefield Publishers.
- Mazur, A. (2005b). Biosociology of dominance and deference, str. 72-76. In *Biosociology of dominance and deference* (pp. 72–76). Rowman & Littlefield Publishers.

- Mazur, A. (2005c). *Biosociology of dominance and deference*. Rowman & Littlefield Publishers.
- Mazzella, R., & Feingold, A. (1994). The Effects of Physical Attractiveness, Race, Socioeconomic Status, and Gender of Defendants and Victims on Judgments of Mock Jurors: A Meta-Analysis. *Journal of Applied Social Psychology, 24*(15), 1315–1338. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1994.tb01552.x>
- Montepare, J. M., & Zebrowitz, L. A. (1998). Person Perception Comes of Age: The Salience and Significance of Age in Social Judgments. *Advances in Experimental Social Psychology, 30*(C), 93–161. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60383-4](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60383-4)
- Myers, S. A. (2004). The relationship between perceived instructor credibility and college student in–class and out–of–class communication. *International Journal of Phytoremediation, 21*(1), 129–137. <https://doi.org/10.1080/08934210409389382>
- Neave, N., Laing, S., Fink, B., & Manning, J. T. (2003). Second to fourth digit ratio, testosterone and perceived male dominance. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences, 270*(1529), 2167–2172. <https://doi.org/10.1098/rspb.2003.2502>
- Oosterhof, N. N., & Todorov, A. (2008). The functional basis of face evaluation. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 105*(32), 11087–11092. <https://doi.org/10.1073/pnas.0805664105>
- Oosterhof, N. N., & Todorov, A. (2009). Shared Perceptual Basis of Emotional Expressions and Trustworthiness Impressions From Faces. *Emotion, 9*(1), 128–133. <https://doi.org/10.1037/a0014520>
- Parks, F. R., & Kennedy, J. H. (2007). The Impact of Race, Physical Attractiveness, and Gender On Education Majors’ and Teachers’ Perceptions of Student Competence. *Journal of Black Studies, 37*(6), 936–943. <https://doi.org/10.1177/0021934705285955>
- Perrett, D. I., Lee, K. J., Penton-Voak, I., Rowland, D., Yoshikawa, S., Burt, D. M., ... Akamatsu, S. (1998). Effects of sexual dimorphism on facial attractiveness. *Nature, 394*(6696), 884–887. <https://doi.org/10.1038/29772>
- Porter, S., England, L., Juodis, M., Ten Brinke, L., & Wilson, K. (2008). Is the face a window to the soul? Investigation of the accuracy of intuitive judgments of the trustworthiness of human faces. *Canadian Journal of Behavioural Science, 40*(3), 171–177. <https://doi.org/10.1037/0008-400X.40.3.171>
- Porter, S., ten Brinke, L., & Gustaw, C. (2010). Dangerous decisions: The impact of first impressions of trustworthiness on the evaluation of legal evidence and defendant culpability. *Psychology, Crime and Law, 16*(6), 477–491. <https://doi.org/10.1080/10683160902926141>

- Qi, Y., Li, Q., & Du, F. (2018). Are rich people perceived as more trustworthy? Perceived socioeconomic status modulates judgments of trustworthiness and trust behavior based on facial appearance. *Frontiers in Psychology, 9*(APR), 1–9. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.00512>
- Rhodes, G. (2006). The evolutionary psychology of facial beauty. *Annual Review of Psychology, 57*, 199–226. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190208>
- Rhodes, G., Chan, J., Zebrowitz, L. A., & Simmons, L. W. (2003). Does sexual dimorphism in human faces signal health? *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences, 270*(SUPPL. 1), 2001–2003. <https://doi.org/10.1098/rsbl.2003.0023>
- Rhodes, G., Yoshikawa, S., Clark, A., Kieran, L., McKay, R., & Akamatsu, S. (2001). Attractiveness of facial averageness and symmetry in non-western cultures: In search of biologically based standards of beauty. *Perception, 30*(5), 611–625. <https://doi.org/10.1068/p3123>
- Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). Pygmalion in the classroom. *The Urban Review, 3*(1), 16–20. <https://doi.org/10.1007/BF02322211>
- Rubenstein, A. J., Kalakanis, L., & Langlois, J. H. (1999). Infant preferences for attractive faces: a cognitive explanation. *Developmental Psychology, Vol. 35*, pp. 848–855. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.35.3.848>
- Rule, N. O., & Ambady, N. (2008). The face of success: Inferences from chief executive officers' appearance predict company profits: Short report. *Psychological Science, 19*(2), 109–111. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02054.x>
- Rustemli, A., Mertan, B., & Ciftci, O. (2000). In-group favoritism among native and immigrant turkish cypriots: Trait evaluations of in-group and out-group targets. *Journal of Social Psychology, 140*(1), 26–34. <https://doi.org/10.1080/00224540009600443>
- Sakuta, Y., Kanazawa, S., & Yamaguchi, M. K. (2018). Infants prefer a trustworthy person: An early sign of social cognition in infants. *PLoS ONE, 13*(9), 1–11. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0203541>
- Scheib, J. E., Gangestad, S. W., & Thornhill, R. (1999). Facial attractiveness, symmetry and cues of good genes. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences, 266*(1431), 1913–1917. <https://doi.org/10.1098/rspb.1999.0866>
- Speybroeck, S., Kuppens, S., van Damme, J., van Petegem, P., Lamote, C., Boonen, T., & de Bilde, J. (2012). The role of teachers' expectations in the association between children's SES and performance in kindergarten: A moderated mediation analysis. *PLoS ONE, 7*(4), 1–8. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0034502>
- Stronks, K., Van de Mheen, H., Van den Bos, J., & Mackenbach, J. P. (1997). The interrelationship

- between income, health and employment status. *International Journal of Epidemiology*, 26(3), 592–600. <https://doi.org/10.1093/ije/26.3.592>
- Thorndike, R. L., Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). Pygmalion in the Classroom. *American Educational Research Journal*, 5(4), 708. <https://doi.org/10.2307/1162010>
- Thornhill, R., & Gangestad, S. W. (2006). Facial sexual dimorphism, developmental stability, and susceptibility to disease in men and women. *Evolution and Human Behavior*, 27(2), 131–144. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2005.06.001>
- Tiedens, L. Z. (2001). Anger and advancement versus sadness and subjugation: The effect of negative emotion expressions on social status conferral. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(1), 86–94. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.1.86>
- Tov, W., & Diener, E. (2009). *The Well-Being of Nations: Linking Together Trust, Cooperation, and Democracy*. 155–173. https://doi.org/10.1007/978-90-481-2350-6_7
- Turner, J. C., Brown, R. J., & Tajfel, H. (1979). Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, 9(2), 187–204. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420090207>
- Van Vugt, M., & Grabo, A. E. (2015). The Many Faces of Leadership: An Evolutionary-Psychology Approach. *Current Directions in Psychological Science*, 24(6), 484–489. <https://doi.org/10.1177/0963721415601971>
- Williams, D. R. (1999). Race, socioeconomic status, and health the added effects of racism and discrimination. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 896, 173–188. <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.1999.tb08114.x>
- Zebrowitz, L. A., & Montepare, J. M. (2005). Appearance DOES matter. *Science*, 308(5728), 1565–1566. <https://doi.org/10.1126/science.1114170>
- Zebrowitz, L. A., Androletti, C., Collins, M. A., Lee, S. Y., & Blumenthal, J. (1998). Bright, bad, babyfaced boys: appearance stereotypes do not always yield self-fulfilling prophecy effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(5), 1300–1320. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.5.1300>
- Zebrowitz, Leslie A., & Montepare, J. M. (1992). Impressions of Babyfaced Individuals Across the Life Span. *Developmental Psychology*, 28(6), 1143–1152. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.28.6.1143>