

Univerzita Karlova v Praze

Fakulta humanitních studií

Studijní rok 2014/2015



Bakalářská práce

Sociální percepce malé, střední a vysoké postavy

Kristýna Brodilová

Vedoucí bakalářské práce: Mgr. Věra Pivoňková, Ph.D.
Praha, 2015

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně. Všechny použité prameny a literatura byly řádně citovány. Práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 15. 5. 2015

.....

podpis

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucí této práce Mgr. Věře Pivoňkové, Ph.D. za její ochotu, trpělivost a odborné rady. Dále bych chtěla poděkovat všem účastníkům výzkumu, kteří byli nesmírně ochotní a vstřícní.

Velké díky patří také mým rodičům za jejich lásku a podporu.

Obsah

Úvod.....	6
1. Teoretická část.....	7
1. 1. Percepce	7
1.1.1. Sociální percepce	8
1.1.2. Sociální percepce druhých osob	10
1.1.3. Sebepercepce	12
1.1.4. Chyby v sociální percepci	13
1.1.4.1. Efekt shovívavosti a efekt přísnosti	13
1.1.4.2. Chyba centrální tendence	13
1.1.4.3. Chyba kontrastu, chyba blízkosti a chyba logická	13
1.1.4.4. Efekt primarity a efekt novosti	14
1.1.4.5. Chyba na straně subjektu.....	15
1.1.4.6. Haló efekt	15
1.1.4.7. Stereotypy.....	17
1. 2. Tělesná výška	19
1.2.1. Tělo jako sociální fenomén	19
1.2.1.1. Umělé zvyšování a snižování tělesné výšky	19
1.2.2. Průměrná tělesná výška v České republice	21
1.2.3. Výzkumy zabývající se vnímáním tělesné výšky	24
1.2.3.1. Atribuce tělesné výšky při manipulaci se statusem jedince	24
1.2.3.2. Atribuce vlastností dle posouzení tělesné výšky jedince	26
1.2.3.3. Preference tělesné výšky	28
1.2.3.4. Změřená tělesná výška ve vztahu k dalším charakteristikám	30
2. Empirická část.....	32
2.1. Cíl výzkumu.....	32
2.2. Hypotézy	32
2.3. Metodika výzkumu	34
2.3.1. Dotazník	34
2.3.2. Hodnotitelé.....	35
2.4. Analýza dat	37
2.4.1. Výsledky jednotlivých škál	38

2.4.1.1. Ambicióznost	38
2.4.1.2. Atraktivita.....	39
2.4.1.3. Fyzická síla.....	41
2.4.1.4. Inteligence	43
2.4.1.5. Optimismus	45
2.4.1.6. Extraverze.....	47
2.4.1.7. Nervozita	50
2.4.1.8. Profesní úspěšnost	53
2.4.1.9. Přátelskost	54
2.4.1.10. Přístupnost.....	56
2.4.1.11. Sebevědomí	58
2.4.1.12. Společensnost	60
2.4.1.13. Submisivnost	61
2.4.2. Testování hypotéz	65
2.5. Diskuze.....	72
2.6. Limitace výzkumu.....	74
Závěr.....	74
Použitá literatura.....	76

Úvod

V této bakalářské práci jsem se rozhodla věnovat tématu vnímání tělesné výšky. Budu pojednávat o sociální percepci druhých osob a jakou roli v ní má tělesná výška percipované osoby.

Vlivem tělesné výšky na vnímání druhé osoby se doposud zabývala převážně zahraniční odborná literatura. Předchozí studie, které byly na toto téma zpracovány, zjistily některá zajímavá fakta. Především, že tělesná výška skutečně ovlivňuje, jak vnímáme druhé osoby a že jsme schopni, pouze na základě tělesné výšky připsat druhé osobě určité vlastnosti, psychické i fyzické.

Ukazuje se, že vnímání tělesné výšky není univerzální, ale závisí také na kultuře, ve které žijeme (Sorokowski a Butovskaya, 2012). Již ve starověkém Egyptě byly postavy zobrazovány s ohledem na jejich sociální status. Tedy, čím vyšší status daná osoba měla, tím vyšší bylo zobrazení její postavy vůči ostatním postavám s nižším sociálním statutem (Rump a Delin, 1973). Je patrné, že již v tomto období bylo vnímání lidské postavy a tělesné výšky společensky důležité.

Celá práce je rozdělena na dvě části, na teoretickou a praktickou.

V teoretické části nejdříve krátce pojednávám o percepci obecně a následně se zajímám o sociální percepci a chybách, kterých se při samotném vnímání dopouštíme. V další části se zabývám samotnou tělesnou výškou.

Praktická část shrnuje můj výzkum vnímání tělesné výšky, který se zabývá vnímáním tělesné výšky mezi studenty Univerzity Karlovy.

1. TEORETICKÁ ČÁST

1. 1. Percepce

Termínem percepce obecně označujeme proces vnímání. Vnímání patří k základním kognitivním (poznávacím) procesům.

„Vnímání lze vymezit jako činností smyslů zprostředkovaný proces vytváření obrazu objektu či situace, v níž se subjekt nachází.“ (Nakonečný, 1998, s. 228) Vnímání je podmínkou existence člověka, protože přizpůsobuje organismus životnímu prostředí a lidskému okolí. Při vnímání dochází ke „stavbě“ obrazu prostředí, v němž daná osoba přebývá. Výsledkem je, že jedinec může své činnosti a chování záměrně řídit tak, aby se vyhnul negativním podnětům (Nakonečný, 1998, s. 228).

Úplně na začátku vnímání jsou takzvané senzorní procesy. Pomocí těchto senzorních procesů získáváme základní smyslové údaje, které naše tělo dále zpracovává. Mozek tyto údaje přetváří na vjemy. Vnímání se uskutečňuje prostřednictvím receptorů neboli smyslových orgánů, které reagují na určitý druh energie. Ty pak spolu s dostředivými nervovými drahami a centrem v mozkové kůře tvoří analyzátoři (korové centrum odpovídající smyslu). I přesto, že je vnímání neurofyziologickým procesem analyzátořů, jeho výsledkem jsou vjemy, které se skládají z většího množství počitků. Vnější smysly jsou propojeny, pracují společně, aby tak získaly informace a vytvořily podklad vnímání. Poskytují nám informace jednak o vnějším světě a jednak o vnitřku nás samých. Vnímání umožňuje zpracování senzorních údajů do nám smysluplných informací (Nakonečný, 1998, s. 228-229).

Vnímání je určitým druhem konstrukce a kategorizace vnějšího světa. Kategorizace je charakteristická pro všechny druhy vnímání; jedná se o uspořádávání vnímaných jevů do předem stanovených kategorií. Vjemy jsou koncentrovány našimi dřívějšími zkušenostmi (označováno jako apercpe). Vnímané objekty zařazujeme podle jejich podobnosti k již dříve vnímaným objektům. Do objektů, které jsou málo uspořádané, často promítáme aktuální psychický stav, což může vést ke zkreslení. Také naše kultura a zkušenosti mohou ovlivňovat vnímání. Vnímání je ovlivňováno i mnoha dalšími faktory jako například naším myšlením, usuzováním, pamětí, pozorností, našimi potřebami, přáními nebo naší představivostí. Při vnímání nehraje roli pouze samotný objekt našeho vnímání, ale i sociální faktory. Některá

vnímání mohou být i vrozená (vnímání hloubky) nebo mohou být už při narození poškozena (slepota).

Právě proto, že vnímání je na jednu stranu biologickým procesem, na druhou stranu je jeho výsledkem vjem, zdůrazňuje se nutnost, studovat jej kombinací fyziologického a fenomenologického přístupu (Nakonečný, 1998, s. 229).

Nejdůležitější postavení zaujímá zrakové vnímání, protože jím člověk získává až 90% informací o prostředí, ve kterém se nachází.

1. 1. 1. Sociální percepce

Sociální percepce je pojem, který zavedl americký psycholog Seymour Bruner v 40. letech 20. století. Původně tento pojem vyjadřoval sociální určení percepčních procesů. Časem se význam tohoto pojmu ustálil ve smyslu interpersonální percepce (Řezáč, 1998, s. 93; Andrejevová, 1984, s. 134).

Sociální psychologie užívá pojem sociální percepce ve dvou významech:

1. v pojmu je vyjádřena závislost vnímání na sociálních faktorech

To, jak vnímáme svět, je ve své podstatě individuální. Je to dáno našimi zkušenostmi, aktuálními motivy a je naučené v průběhu socializačního vývoje každého jedince.

Trpišovská (2007, s. 78) uvádí 3 sociální determinanty vnímání:

- a) vytváří se struktura vnímání, která určuje, co bude vnímáno jako figura a co jako pozadí

Protože je vnímání podmíněné socializačním vývojem, každý jedinec se učí vnímat prostředí tak, jak jej vnímají jeho blízcí. Jedinec se učí vnímat to, co je pro něj důležité (figura) a to co je nepodstatné, nechává v pozadí. Jedinec také přijímá jen některé objekty ve svém zorném poli a jiné nevnímá.

- b) vztahy mezi objekty jsou nějakým způsobem uspořádány

Ke kategorizaci objektů dochází vlivem učení a zkušeností, kterých jedinec v průběhu života nabývá interakcí s druhými osobami.

- c) vnímání dostává určitý emocionální přízvuk

Emoce též ovlivňují vnímání. Vztah, který si k objektu vnímání vytvoříme, může být velmi ovlivněn tím, zda je emoce kladná nebo záporná.

2. vnímání sociálních objektů (druhých osob nebo skupin)

(Trpišovská, 2007, s. 77-78)

Termín sociální percepce však přesně nevyjadřuje procesy, které se při lidských interakcích odehrávají. Při interakci s druhou osobou nejde jen o vnímání druhého. Vytváříme si komplexní „obraz“ této osoby. V tomto procesu hrají roli fyzické i psychologické charakteristiky, kterými ale daná osoba nutně nemusí disponovat. Tedy takové charakteristiky, které si sami do obrazu „dokreslíme“. Často se užívá i pojem *sociální kognice* (sociální poznávání), který nahrazuje pojem sociální percepce, nebo je mu podřazován. Dnes se užívá i termín *proces zpracování informací*, kterým někteří sociální psychologové nahrazují pojem sociální kognice (Nakonečný, 1999, s. 81).

Někteří autoři od sebe ještě odlišují termíny sociální percepce a *interpersonální percepce*. Sociální percepce označují jako jakékoli sociálně podmíněné vnímání objektů, druhý termín pak pouze jako vnímání osob.

Pro naše účely využijeme definici, kterou uvádí Janoušek (1988, s. 61): „*Sociální percepce je takové sociální poznávání, které je širší než pouhé vnímání jiných osob, neomezuje se jen na vnímání, nýbrž zahrnuje i další poznávací procesy a neomezuje se jen na jednotlivé osoby, ale zahrnuje i skupiny.*“ Tato definice víceméně odpovídá definici sociální kognice S. T. Fiske a S. E. Taylorové (1984, s. 12), které říkají, že jde o proces, kdy „*si lidé vytvářejí dojem o jiných lidech a o sobě samých*“¹.

Jednodušeji řečeno při sociální percepce vnímáme znaky druhých lidí nebo skupin, ty si pak spojujeme s jejich psychologickými charakteristikami a na jejich základě si vykládáme jejich chování (Andrejevová, 1984, s. 135).

Andrejevová udává 7 případů sociální percepce, v nichž je důležité především to, kdo je subjektem a objektem percepce:

1. subjektem i objektem je jedinec v rámci téže skupiny
2. subjektem je jedinec, objektem je jeho skupina
3. subjektem je jedinec v jedné skupině, objektem je druhá skupina
4. subjektem je jedinec v jedné skupině, objektem je jedinec v druhé skupině
5. subjektem je skupina, objektem je jedinec v téže skupině
6. subjektem je skupina, objektem je jedinec ve druhé skupině

¹ „*How people make sense of other people and themselves.*“

7. subjektem je jedna skupina, objektem je druhá skupina

(Andrejevová, Doncov dle Janouška a kol., 1988, s. 61)

Při sociální percepci dochází k vzájemnému působení a interakci osob, subjektu a objektu.

Subjekt je tedy ten, který hodnotí, objekt je hodnocený. V této práci budu dále v textu využívat těchto pojmů.

Bodu 1 a 4 by pak odpovídal termín interpersonální percepce, tedy subjektem i objektem je jedinec.

1. 1. 2. Sociální percepce druhých osob

Jak již bylo zmíněno, sociální percepce, v užším slova smyslu, je poznávání, hodnocení a posuzování druhých osob nebo skupin.

E. F. Mueller a A. Thomas (1974) charakterizovali sociální percepci druhých osob následovně:

1. vnímání se organizuje kolem vnějšího vzhledu a povrchových kritérií
2. je určena centrální vlastnost a její bezprostřední implikace jsou brány jako dané
3. osoba představuje vzorec k sobě se hodících vlastností
4. osoba je vnímána jako komplexní struktura, která zahrnuje také protiklady

(Mueller, Thomas dle Nakonečný, 1999, s. 83)

Vnímání druhých osob má tři základní složky: atributivní, očekávací a afektivní.

Atributivní složka vyjadřuje tendenci subjektu přiřazovat objektu vnější i vnitřní charakteristiky. Subjekt vědomě i nevědomě očekává od objektu percepce určité chování (očekávací složka). Afektivní složka je ovlivňována emocemi, ty mohou pozměnit dojem, který si o objektu utvoříme (Trpišovská, 2007, s. 80; Řezáč, 1998, s. 96-97).

Objekt je hodnocen na základě informací, které o sobě ať už vědomě či nevědomě, poskytuje. Tyto informace může subjekt o objektu čerpat z jeho chování, vzhledu, projevu (jak mluveného tak neverbálního) nebo třeba z kontextu situace, v níž se nachází. Subjekt si většinou získané informace *selektuje* (tedy, subjekt si ze všech podnětů v zorném poli, vybírá jen některé) a přizpůsobuje je. Tento výběr určitých informací nemusí být vždy zcela uvědomělý. Často bývá ovlivněn minulými zkušenostmi a předchozím vnímáním (Řezáč, 1998, s. 93-94).

Postman, Bruner a McGinnies (1948) zkoumali osobní hodnoty jako selektivní faktory v percepci. Výzkumu se zúčastnilo 25 studentů Harvardovy a Radcliffovy univerzity. Bylo

jim prezentováno 36 slov, jedno po druhém. Slova reprezentovala vždy jednu z šesti hodnot-teoretickou, ekonomickou, estetickou, společenskou, politickou nebo náboženskou. Slova byla subjektům ukazována v náhodném pořadí, každé bylo exponováno po dobu 0,01 sekundy. Pokud subjekt slovo nerozeznal, bylo mu následně ukázáno na 0,02 sekundy, poté na 0,03 sekundy a tak dále, dokud subjekt slovo nerozpoznal. Následně výzkumníci porovnávali hodnotový profil subjektu s časem rozpoznání jednotlivých slov. Ukázalo se, že subjekty rozpoznávali rychleji slova, která odpovídala jejich výše postaveným hodnotám.

Do percepce zároveň vstupuje i *inference*. Inference je v podstatě odvozování ze smyslových vjemů. Příkladem může být výraz obličeje. Většinou jsme schopni z výrazu tváře usoudit, jak se objekt cítí, tedy jaký je jeho emoční stav. Jak již bylo zmíněno na začátku, získané informace také *kategorizujeme*. Kategorizace zjednodušuje, nebo zkracuje naše mentální procesy. Nejčastěji druhé osoby kategorizujeme podle snadno pozorovatelných znaků. Tyto tři procesy se neodehrávají každý zvlášť, ale spíše tvoří jednotu (Nakonečný, 1999, s. 85).

P. F. Secord a C. W. Backman (1964) shrnují činitele ovlivňující vnímání druhého v následující tabulce:

INFORMACE	PROMĚNNÉ VNÍMAJÍCÍHO	DOJMY ZE STIMULUJÍCÍ OSOBY
fyzický zjev, expresivní a jiné motorické projevy, verbální chování	předcházející pocity a poznatky o vnímaných stimulech, odměna- cena hodnoty akcí stimulující osoby, implicitní teorie osobnosti a stereotypy, sebepojetí	atribuce rysů osobnosti a ostatní kognice, současné pocity vůči vnímanému, vnímání kauzality, záměrů, ospravedlnění

(P. F. Secord, C. W. Backman dle Nakonečný, 1999; str. 84)

Do interakce tedy vstupuje subjekt a objekt. Objekt o sobě předává subjektu určité informace (1. sloupec). Subjekt je vyhodnotí za účasti „svých proměnných“ (2. sloupec). A výsledkem jsou dojmy, které si subjekt o objektu z interakce odnáší (3. sloupec). Samozřejmě, tato interakce probíhá obousměrně, čili objekt je zároveň i subjektem svého subjektu.

Dle autorů existují 4 způsoby sociálního vnímání:

1. Osoba je popsána jednoduše v termínech zevnějšku nebo povrchových charakteristik (stavba těla, rysy obličeje, atd...).
2. Osoba je popsána především v termínech hlavních rysů a jejich bezprostředních rodů (extrovertní osoba může být popsána také jako veselá a komunikativní).
3. Osoba je popsána v trsu shodných rysů, tedy rysů, které spolu zdánlivě souvisejí (malá, drobná žena může být popsána jako bojácná, klidná).
4. Osoba je popisována v termínech variety rysů, z nichž některé spolu nesouvisejí (osoba může být popsána jako nespolečenská a veselá).

(přejato z Nakonečný, 1970, str. 186)

To, jak percipujeme druhou osobu, je u každého z nás jiné. Nakonečný (1970, s. 187) uvádí, že to, jak vnímáme druhou osobu, se opírá o několik pramenů.

- a. posuzování emocí z obličejového nebo jiného výrazu
- b. posuzování charakteru osobnosti z jejích různých vnějších znaků
- c. vytváření dojmu o ostatních osobách (zvláště podobných)

1. 1. 3. Sebepercepce

Při sociálních interakcích si jedinec nevytváří pouze obraz druhého, ale i sebe sama. V roce 1972 přišel americký psycholog Daryl J. Bem s teorií sebepercepce (self-perception theory).

Teorie sebepercepce říká, že lidé poznávají sami sebe (postoje, pocity, stavy) odvozováním z pozorování vlastního chování v kontextu jiných lidí. Informace o sobě získáváme stejně jako informace o ostatních lidech (Řezáč, 1998, s. 101; Hayes, 2000, s. 76). I zde vystupuje jedinec, který posuzuje sebe sama, v podstatě jako vnější pozorovatel. Sebe pozorování se fakticky liší pouze tím, že pozorovatel má k dispozici i informace o vnitřním stavu pozorovaného (tedy sebe sama). To ovšem nezaručuje správnost výsledného obrazu (Nakonečný, 2000, s. 89-90).

Fiske a Taylorová (1984, s. 39) uvádí jako příklad situaci, kdy se nás někdo zeptá, zda náš spolubydlicí má rád jazzovou hudbu. Nejspíše začneme přemýšlet, jakou hudbu si obvykle pouští. Na základě toho pak vyvodíme, zda má nebo nemá rád jazzovou hudbu. Bemova teorie říká, že pokud se někdo zeptá, zda máme my rádi jazzovou hudbu, vyvozování odpovědi bude probíhat obdobně. Důležitou proměnnou je v tomto modelu volba. Tedy, že já

sám a dobrovolně poslouchám jazzovou hudbu a nejsem nucen externí silou (např.: nejsem jí nucen poslouchat každý den v práci).

1. 1. 4. Chyby v sociální percepci druhých osob

Při sociální percepci bychom měli mít na paměti, že naše závěry o druhé osobě jsou často velmi omezené. Lidé se nevědomky dopouští řady chyb a zkreslení, jejichž zdrojem může být jak subjekt, tak objekt. Důležitou roli hraje také takzvaný *styl sociální percepcce* (osob i situací); závěry, ke kterým dojde člověk pesimistický, se budou lišit od závěrů člověka optimistického (Nakonečný, 1999, s. 87). Každý posuzovatel hodnotí subjektivně, liší se mírou přísnosti, nadhledu, tolerance a podobně.

1.1.4.1. Efekt shovívavosti a efekt přísnosti

Jedná se o tendenci být shovívavý k lidem, ke kterým máme kladný vztah, hodnotíme je mírněji a jejich záporné vlastnosti odsouváme do pozadí. Naopak hodnotíme přísně osoby, ke kterým jsme si utvořili vztah záporný nebo ke kterým máme nějaké výhrady. Tato tendence není uvědomělá (Trpišovská, 2007, s. 82).

1.1.4.2. Chyba centrální tendence

Tato chyba se projevuje zvláště tehdy, pokud hodnotíme větší počty lidí. Pozorované vlastnosti přiřazujeme málo diferenciovaným typům. Nejsme schopni adekvátně odlišovat pozorované vlastnosti a tak je zařazujeme do „škatulek“. Celkem jednoduše dokážeme odlišit extrémní hodnoty a ty zbylé, uprostřed, vnímáme jako stejné. Při povrchním vnímání nám ti uprostřed splývají, i přesto, že samozřejmě stejní nejsou. Variantou je i tendence extrémním hodnotám se vyhýbat (Řezáč, 1998, s. 103).

1.1.4.3. Chyba kontrastu, chyba blízkosti a chyba logická

Při chybě kontrastu si subjekt všímá a přiřazuje objektu vlastnosti, které jsou protikladné vlastnostem subjektu. Nejčastěji si jich subjekt všímá právě proto, že jsou v kontrastu s jeho

vlastními, tudíž se na ně zaměřuje. Často však dochází ze strany subjektu ke zkreslení vlastních vlastností, přecenění nebo podcenění.

Chyba blízkosti je tendencí posuzovat osoby časově nebo prostorově blízké podobně. Například lidem ve stejné skupině, která nám je sympatická, budeme všem připisovat podobné vlastnosti.

Logická chyba se utváří na základě tendence „logicky“ uspořádat vlastnosti, které spolu souvisí. Toto logické uspořádání je ovšem opět subjektivně zkreslené, což si subjekt neuvědomuje (Řezáč, 1998, s. 102-103).

1.1.4.4. Efekt primarity a efekt novosti

Efekt primarity neboli efekt prvního dojmu je tendence subjektu vnímat dřívější informace o subjektu silněji než později získané informace a může určovat, jaký celkový dojem si o daném člověku utvoříme. První získané informace ovlivňují informace získané později (Gross, 2010, s. 341). Prvních dojmů se vzdáváme obzvláště těžko, jsou-li negativní (Hodges, 1974).

Bylo zjištěno, že tento efekt funguje mnohem silněji, pokud je percipovanou osobou člověk neznámý (Heysová, 2000, s. 72-73).

Abraham S. Luchins (1957) provedl výzkum zabývající se formováním dojmů. Probandi byli rozděleni do 4 skupin a každé skupině byl předložen článek o jistém Jimovi. První část článku popisovala Jima jako extroverta, druhá část jako introverta. První skupině byla předložena pouze část 1., druhé skupině pouze část 2., třetí skupině byla předložena nejdříve část 1., poté 2., a čtvrté skupině byl text předložen přesně naopak, tedy nejdříve část 2. a následně část 1.

Následně probandi hodnotili Jimovu osobnost. V první i druhé skupině odpovídaly výsledky předloženému článku, tedy první skupina měla Jima za přátelského, druhá naopak. Ve třetí a čtvrté skupině převládalo hodnocení založené na první části předloženého článku.

Efekt novosti naopak spočívá v tendenci připisovat největší důležitost informaci získané jako poslední, tedy informaci nejnovější. Tento efekt nejsilněji působí, pokud je percipovaná osoba hodnotiteli známá. Výrost (2008) dodává, že tento efekt se nevyskytuje nijak často.

1.1.4.5. Chyba na straně subjektu

Objekt se většinou snaží v subjektu vyvolat co nejlepší dojem, snaží se proto ukázat své nejlepší vlastnosti a ty špatné skrýt. Tyto nejlepší vlastnosti jsou však hodnoceny ze subjektivního pohledu hodnoceného. To znamená, že hodnotící je nemusí považovat za nejlepší nebo kvalitní, a také dochází ke zkreslení představy o subjektu hodnocení (Trpišovská, 2007, s. 82).

Nápadné chování či nápadný vzhled také mohou ovlivňovat, jak nás druhá osoba vnímá. Atraktivita, postoj těla a gesta také napomáhají utváření dojmů o druhé osobě.

1.1.4.6. Haló efekt

Haló efekt² patří k nejčastějším chybám v sociální percepci a k chybám prvního dojmu. Tento pojem zavedl americký psycholog E. L. Thorndike.

E. L. Thorndike provedl v roce 1920 výzkum, ve kterém požádal dva velící důstojníky, aby ohodnotili své vojáky na základě fyzických kvalit, inteligence, vůdčích schopností a osobnostních kvalit. Každá z těchto kategorií byla hodnocena samostatně. Cílem bylo zjistit, jak hodnocení jedné kategorie, může ovlivnit kategorie ostatní. Výzkum ukázal, že mezi odpověďmi důstojníků byla až příliš vysoká korelace a odpovědi byly příliš vyrovnané. Autor v závěru dodává, že je přesvědčen, že ani velmi schopný člověk, není schopen vnímat jedince a jeho samostatné kvality a každé z nich připisovat určitou sílu. Tento fenomén nazval haló efekt (Thorndike, 1920, s. 25-29).

Celkové hodnocení druhé osoby je založeno na nějakém povrchním centrálním a výrazném, ne však nutně podstatném, rysu nebo vlastnosti. Tato centrální vlastnost poté ovlivňuje a zabarvuje vnímání druhé osoby. Další důležité znaky odsouvá do pozadí. Pokud tedy je celkový dojem z hodnocené osoby záporný, budeme jí nadále přisuzovat záporné hodnoty v dalších kategoriích (povahové rysy, životní úspěchy, pracovní úspěchy, atd.) a naopak (Řezáč, 1998, s. 102).

Například pokud je nám osoba popsána jako přívětivá, milá, přátelská a impulzivní, budeme její impulzivitu vnímat jinak, než pokud se dozvíme, že osoba je často rozzlobená a nepřátelská. V prvním případě ji nejspíše budeme brát jako kladnou vlastnost, v druhém spíše jako vlastnost negativní a nebezpečnou (Nisbett a Wilson, 1977, s. 250).

² Například Andrejevová (1984) nazývá tento efekt efektem aureoly.

Nisbett a Wilson (1977) zkoumali, jak celkové hodnocení jedné osoby ovlivňuje hodnocení jeho jednotlivých atributů a zda, případně, jak moc jsou si lidé haló efektu vědomi. Výzkumu se účastnilo 118 studentů Michiganské univerzity. Byli rozděleni do menších skupinek a každé skupince bylo ukázáno jedno ze dvou 7 minutových videí dvou profesorů psychologie. První z nich byl milý a příjemný, druhý naopak chladný. Poté byli studenti požádáni, aby oba profesory ohodnotili na 8 bodových škálách. Autoři ukázali, že celkové hodnocení osoby pozměňuje vnímání jednotlivých atributů dané osoby, o kterých má hodnotitel plně dostačující informace, aby je mohl vyhodnotit samostatně. Následně byli studenti dotazováni, jak moc ovlivnil fakt, jestli se jim profesor líbil nebo ne, jejich předešlé hodnocení. Výsledky nejen potvrdily haló efekt, ale také ukázaly, že lidé si jeho účinnost neuvědomují.

Vztah mezi atraktivitou a haló efektem prokázaly ve své studii Dion a Berscheid (1972). Jejich výsledky ukázaly, že atraktivní jedinci jsou zároveň považováni za šťastnější, spokojenější a profesionálně úspěšnější. Samotná atraktivita jedince, vede hodnotitele k tomu, aby objekt vnímali pozitivně i v ostatních kategoriích.

Studie A. M. Griffin a J. H. Langlois (2006) naopak poukazuje na negativní hodnocení neatraktivních jedinců. Výzkum probíhal, jak mezi dospělými, tak mezi dětmi a autorky došly v obou skupinách ke stejnému výsledku. Neatraktivní ženy mají oproti průměrným a atraktivním ženám velkou nevýhodu.

K obrazu vytvořenému o osobě dříve se přidávají další, časem získané informace, které subjekt kategorizuje. Dřívější informace dle Andrejevové (1984, s. 146) tvoří aureolu, která zabraňuje vidět skutečné vlastnosti a rysy objektu.

Haló efekt však může být snížen tréninkem nebo změnou podmínek, ve kterých byl objekt hodnocen. Brown (1968) říká, že ke snížení haló efektu dochází už po krátkém hodinovém „tréninku“ (upozornění a zdůraznění faktorů, které se promítají do hodnocení subjektů). Johnson a Vidulich (1956) ve svém výzkumu prokázali, že k efektivnímu snížení haló efektu dojde také změnou podmínek hodnocení. Zatímco hodnocení všech vlastností jedince naráz haló efekt zvyšuje, hodnocení jedné vlastnosti po druhé haló efekt snižuje.

Haló efekt je také snižován tím, jak blízký nebo známý je hodnotiteli objekt.

1.1.4.7. Stereotypy

Další častou chybou v sociální percepci představují stereotypy. Stereotypy se vztahují k hodnocení druhých osob nejen podle jejich vzhledu (např. barva pleti), ale i dle dalších faktorů (např. vyznání, národnosti, atd.). Přesto, že stereotypy mohou vznikat v nejrůznějších podobách, nejběžnější jsou stereotypy týkající se etnické příslušnosti a pohlaví. Podstata těchto stereotypů leží v historicky vlekých předsudcích a tradičních interpretacích. (Nakonečný, 1970)

Janoušek (1988, s. 65) definuje stereotypy následovně: „*Stereotypy jsou komplexy vlastností, které bývají lidem připisovány na základě jejich přiřazení ke skupinám. Skupiny jsou rozlišovány podle různých charakteristik, ať je to národnost, náboženství, pohlaví, politické postoje a podobně.*“

Stereotypy jsou v podstatě paměťová schémata, v nichž lidé kódují informace o atributech daných kategorií a jejich relacích. Jakmile je jednou osoba kategorizována, budeme na ni aplikovat naše schémata, ať už se daná osoba projevuje v souladu s typikem kategorie nebo ne (Fiske, Taylorová, 1984, s. 160). Důležitým bodem je, že při stereotypizaci nás nezajímá, jaký hodnocený člověk ve skutečnosti je a jaké má vlastnosti, ale rovnou ho zařazujeme do předem stanovených „šuplíků“. Například pokud se seznámíte s několika Thajci, kteří budou velmi malého vzrůstu a již nikdy žádného jiného Thajce nepotkáte, nejspíše ve vás zůstane dojem, že Thajci jsou malého vzrůstu. Toto tvrzení je příkladem elementárního stereotypu. Výsledkem je, že se naše zobecnění bude vztahovat nejen na Thajce, které jsme potkali, ale i na Thajce, kteří nebyli základem našeho zobecnění. Tato zobecnění, nebo atributy, jsou se skupinou asociovány pomocí zkušenosti, nikoli logicky.

Pokud nějakou osobu percipujeme a na základě toho ji zařadíme do určité sociální kategorie, dochází k procesu kategorizace. Při kategorizaci vybíráme z paměti určité kategorie, ty jsou pak při percepci osoby aktivovány a aplikovány.

Málokterou sociální skupinu však máme spojenou jen s jedním atributem. Hnilica (2010, s. 13) uvádí, že „*většina sociálně relevantních stereotypů zahrnuje pět až patnáct atributů.*“ Z toho některé mohou být citově nezabarvené, jiné v nás mohou vyvolávat silné emoce a ovlivňovat postoj ke skupině.

Stereotypy vychází z našich přesvědčení. Přesvědčení je určitým tvrzením, kdy přiřazujeme ke kategorii jisté atributy (např.: žena / lehkovážnost). Na stereotypu založené myšlení vzniká, pokud z našeho přesvědčení usuzujeme následovně: „Jana je žena, tudíž je

lehkovážná.“ Takovéto uvažování může být buď explicitní (vědomé) nebo implicitní (nevědomé). Na základě učení, posilování a opakování se vytváří síla asociace neboli intenzita našeho přesvědčení.

Stereotypy jsou také často spojeny s *rolemi*. Role jsou spojeny s naším očekáváním, jaké atributy by určité sociální kategorie měli mít, jak by se měli chovat. Na rozdíl od stereotypů, ve kterých jde o *deskriptivní atributy* (např.: muž je silný) jde v rolích o *preskriptivní atributy* (např.: muž by měl být silný). Atributy stereotypů a rolí spojené s určitou sociální skupinou nemusí být totožné. Například role určuje policistům, aby nepřijímali úplatky, stereotyp však může být zcela opačný (Hnilica, 2010, s. 13-15).

Stereotypy můžeme rozdělit na takzvané autostereotypy a heterostereotypy. Autostereotypy jsou druhem stereotypů, které jsou připisované vlastní sociální skupině. Heterostereotypy jsou naopak stereotypy připisované skupinám ostatním. Pokud jsem tedy například žena a myslím si, že muži jsou dominantní a silní, zatímco ženy jsou spíše submisivní a slabé, jedná se v prvním příkladu o heterostereotyp, ve druhém pak o autostereotyp (Hnilica, 2010, s. 17).

Pokud dojde k aktivaci nějakého určitého stereotypu, ať již jde o heterostereotyp nebo autostereotyp, připisujeme konkrétním jedincům vlastnosti a charakteristiky, které jsou konzistentní s tímto stereotypem. Tento jev zapřičiňuje, že osoby patřící do stejné kategorie, vnímáme jako vzájemně si podobnější a naopak osoby z odlišných kategorií, vnímáme jako od nich odlišné (Hnilica, 2010, s. 130).

Skupinové stereotypy jsou tedy určitou zjednodušenou představou o nějaké určité skupině. Tyto skupiny mohou být zřejmé, například ženy nebo Asiaté, ale také to může být skupina méně zřejmá, například skupina „hezkých dětí“ či vysokých mužů (Škobrtal, 2012).

Dion (1972) zjistila, že při hodnocení prohřešků u dětí hraje důležitou roli jejich atraktivita. Prohřešky hezkých dětí byly hodnoceny jako méně závažné než prohřešky dětí neatraktivních.

Stereotypy jsou obecně velmi rigidní a neměnné.

1.2. Tělesná výška

1.2.1. Tělo jako sociální fenomén

„Tělo je objektem sociálního a kulturního prostředí“ (Fialová a Krch, 2012, s. 28). To, jak vnímáme vlastní tělo i těla ostatních lidí je závislé na mnoha faktorech. Od útlého věku jsme ovlivňováni nejen našimi nejbližšími, ale i širším okolím, kulturou k níž náležíme a v poslední řadě také médii. Především v západních zemích, v západních kulturách, hraje tělo, vzhled a jeho prezentace důležitou roli. Západní země kladou na lidská těla určité požadavky, co se vzhledu a funkčnosti týče. Požadavky jsou kladeny nejen na proporce těla, například na tělesnou váhu a výšku, ale i na samotnou úpravu těla. Naše sebehodnocení, tedy to, jak vnímáme sami sebe, je utvářeno již od dětství. Vnímání nás samých nás nutí k jistému porovnávání se s ostatními jedinci. Ideál krásy, ať už si to připouštíme nebo ne, vyvíjí nátlak na každého z nás.

Tělesná výška patří k těmto ideálům krásy. Výška postavy je jedním z kritérií, na základě kterých jsme my sami posuzováni a dle nichž posuzujeme ostatní.

1.2.1.1. Umělé zvyšování a snižování tělesné výšky

To, že tělesná výška hraje v našich životech důležitou roli, dokazuje i fakt, že v západních společnostech se stále častěji mnoho osob uchyluje ke kosmetické prodloužení (prodloužení) dolních končetin. Jedná se o velmi náročný ortopedický zákrok, který je nejen bolestivý, ale i finančně náročný. Většina lidí, která se pro tento zákrok rozhodne, je nespokojena se svou tělesnou výškou a celkovým vzhledem svého těla. Při samotné operaci se do kostní dřeně zavede hřeb, který postupně zapříčiňuje distrakci kosti.³ Doktor Paley z Paleyova institutu, který se na prodlužování dolních končetin specializuje, uvádí, že tělesná výška se u jeho pacientů pohybuje mezi 147 centimetry a 180 centimetry u mužů, u žen pak mezi 137 centimetry a 172 centimetry. Tyto údaje naznačují, že samotná tělesná výška (hlavně u horní hranice pacientů) není primární problém. Primárním problémem je samotné vnímání tělesné výšky a proporcí. Většina pacientů, kteří tuto proceduru podstoupí, dosáhnou tělesného zvýšení o 5 až 8 centimetrů. Prodlužování končetin do 5 centimetrů je jen málo

³ Prodloužení kostí může řešit problém u lidí malého věku. Retrieved from: http://www.rustovyhormon.cz/novinky/prodlouzeni-kosti-muze-resit-problem-u-lidi-maleho-vzrustu-278?%20&set_version=1[cit. 2014-11-13].

riskantní, nad 8 centimetrů je již velmi riskantní. Cena samotné procedury se pohybuje mezi \$ 85 000 až \$ 170 000, dle požadovaného finálního zvýšení. Cena nezahrnuje následnou péči o pacienta a nepočítá s možnými pooperačními komplikacemi.⁴ Částka není ani částečně hrazena zdravotní pojišťovnou, jelikož se jedná o kosmetický zákrok. Pojišťovny nehradí ani náklady spojené s možnými následnými komplikacemi.⁵ V Číně, kde je tělesná výška společensky velmi žádaná, například, aby mohl být muž zaměstnán na ministerstvu zahraničí, musí být přinejmenším 170 centimetrů vysoký a žena minimálně 160 centimetrů vysoká, zažívají tyto operace velký rozmach. Zároveň s tím se však v čínských médiích množí zprávy o nesprávně provedených operacích, které pacienty zanechaly postižené (Watts, 2004).

Novikov et al. (2014) retrospektivně zkoumal postup a následnou léčbu u 131 pacientů, kteří kosmetické prodloužení nohou podstoupili. Průměrná výška pacientů před zákrokem byla 162 centimetrů u mužů a 156 centimetrů u žen. Celkem čtyřicet osm pacientů mělo 59 komplikací spojených se zákrokem. Třicet sedm z nich bylo spojeno s měkkými tkáněmi, z nichž 17 potřebovalo další zákrok a 22 bylo spojeno s kostmi, z nichž 16 potřebovalo další zákrok. Při úplně poslední kontrole bylo zjištěno, že výsledek operace byl u 55% pacientů excelentní, u 40% dobrý, u 4,5% uspokojivý a u 0,7% slabý.

Před samotným zákrokem musí pacient projít psychiatrickým vyšetřením, aby se zjistilo, zda netrpí takzvanou tělesnou dysmorfickou poruchou. Tato porucha je spojena s „vytrvalým obtěžujícím nebo omezujícím zabýváním se vlastním domnělým vzhledovým nedostatkem“ (Chromý, 2003, s. 1). Tato nemoc se často projevuje u dermatologických pacientů. Dermatologičtí pacienti tvoří 11,9% všech pacientů, pacienti center estetické medicíny tvoří až 6,3%. Tato porucha se nejspíše nevyskytuje samostatně, ale vždy s nějakou další psychiatrickou poruchou. U mužů se častěji než u žen tato porucha týká tělesné výšky (Chromý, 2003, s. 3).

V České republice není však kosmetické prodlužování nohou nijak běžné. Této metody se využívá převážně u pacientů s vrozenou či získanou vadou.

Další variantou, jak zvýšit tělesnou výšku jedince je podáváním růstového hormonu. Tato metoda se používá především u dětí a dospívajících. Objev biosyntetického růstového hormonu (dříve se získával z mrtvých lidských těl) umožnil léčbu mladistvých, kteří mají daného hormonu nedostatek, ale také těch, kteří jsou nezvykle malí, ale růstového hormonu mají v těle dostatek. Hormon je předepisován na základě přesvědčení, že malý vzrůst je

⁴ Cosmetic Stature Lengthening New Breakthroughs. (2010-2011). Retrieved from: <http://www.paleyinstitute.org/?q=node/49>[cit. 2014-11-16].

⁵ tamtéž

nežádoucí fyzickou charakteristikou, která je asociována s problematickým přizpůsobováním a sníženou kvalitou života (Sandberg a Colsman, 2005).

Estrogenní léčba k potlačení tělesného růstu naopak převažuje spíše u adolescentních dívek. Její použití je kontroverzní, zvláště kvůli nedostatku informací o dlouhodobých účincích léčby. V roce 2002 provedli Bernard a kol. srovnání používání estrogenní léčby u dospívajících dívek ve srovnání se studií provedenou v roce 1978. Ze 411 dětských lékařů v USA jich 92 léčilo touto metodou 1-5 dívek během posledních 5 let, 4 jich během této doby léčilo více než 5 a 137 pediatrů tuto léčbu nabídl. Důvodem byla obava o tělesný vzrůst pacientky a následných negativních dopadů ze strany společnosti. Naopak důvody k nenabízení dané léčby byly především neznámé dlouhodobé následky. 4 lékaři nabídli léčbu, pokud byla očekávaná tělesná výška pacientky nižší než 180 centimetrů, 52 pokud byla nižší než 183 centimetrů. Nejčastější vedlejší účinky byly u daných pacientek zvýšení tělesné váhy, nevolnost a zvracení, bolesti hlavy, nepravidelná menstruace a pigmentace areoly a bradavek. Výzkumníci shrnují, že ačkoli je léčba méně iniciována, mnoho pediatrů ji stále nabízí.

1.2.2. Průměrná tělesná výška v České republice

Následující data byla získána z publikací Ústavu zdravotnických informací a statistik (ÚZIS) České Republiky. Tabulky odpovídají třem šetřením z let 1993, 2002 a 2008. Tabulka vždy obsahuje věkovou kategorii a tělesnou výšku v centimetrech, pro muže a ženy zvlášť.

Tabulka 1.1: údaje z roku 1993⁶

věk	Průměrná hodnota	
	muži	ženy
celkem	177,2	164,4
15-24	180,4	167,0
25-34	179,6	164,8
35-44	177,2	165,1
45-54	176,5	164,7
55-64	174,7	162,1
65-74	173,2	162,7
75 a více	171,8	159,7

Tabulka 1.2: údaje z roku 2002⁷

věk	Průměrná hodnota	
	muži	ženy
celkem	177,8	164,9
15-24	180,0	167,9
25-34	179,7	166,6
35-44	179,3	166,0
45-54	177,2	164,7
55-64	175,4	163,2
65-74	174,2	162,4
75 a více	173,1	161,2

⁶ Výběrové šetření o zdravotním stavu české populace: HIS CR 93 [online]. 1. vyd. Praha: ÚZIS - Ústav zdravotnických informací a statistiky, 1995, 80 s. [cit. 2014-10-15]. ISBN 80-901-8561-4.

⁷ Výběrové šetření o zdravotním stavu české populace 2002: HIS CR 2002 [online]. 1. vyd. Praha: ÚZIS - Ústav zdravotnických informací a statistiky, 2003, 128 s., gray, tab. [cit. 2014-10-15]. ISBN 80-728-0296-8.

Tabulka 1.3: údaje z roku 2008⁸

věk	Průměrná hodnota	
	muži	ženy
celkem	177,7	165,3
15-24	178,4	166,9
25-34	179,6	167,7
35-44	178,3	165,9
45-54	179,4	165,1
55-64	175,5	164,4
65-74	174,1	163,6
75 a více	174,7	160,1

Tabulka 1.4: Rozdíly v průměrné naměřené výšce mezi roky 2008 a 1993

věk	Průměrná hodnota	
	muži	ženy
celkem	0,5	0,9
15-24	- 2,0	- 0,1
25-34	0,0	2,9
35-44	1,1	0,8
45-54	2,9	0,4
55-64	0,8	2,3
65-74	0,9	0,9
75 a více	2,9	0,4

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Celková tělesná výška české populace se tedy od roku 1993 zvýšila o 0,5 centimetru u mužů a 0,9 centimetru u žen. U mužů došlo k největšímu vzrůstu ve věkové skupině 45-54 let, kde tělesná výška vzrostla o 2,9 centimetru. U žen došlo k největšímu posunu ve věkové

⁸ Evropské výběrové šetření o zdraví v České republice EHIS 2008 [online]. Praha: Ústav zdravotnických informací a statistiky České republiky, 2011 [cit. 2014-10-15]. ISBN 8072809164.

skupině 25-34, která také vzrostla o 2,9 centimetru. Snížení nastalo u skupiny mužů ve věkové skupině 15-24, kteří se zmenšili o celé 2 centimetry.

V roce 2004 byla průměrná tělesná výška českých mužů o 2,1 centimetrů vyšší, než byl evropský průměr. České ženy byly v průměru vyšší o 1,4 centimetru než ostatní evropské ženy.⁹

Tělesná výška může být ve starším věku (přibližně od 54 let) snižována kulatíci se zády a také osteoporózou. Obecně také platí, že večer je tělesná výška o 1-2 centimetry nižší než ráno (Brůžek, Černý a Stránská, 2005).

1.2.3. Výzkumy zabývající se vnímáním tělesné výšky

V posledních letech má výzkum spojený s tělesnou atraktivitou vzrůstající tendenci. Důvodem je fakt, že tělesný vzhled a atraktivita hraje především v západních společnostech důležitou roli. Nejrůznější výzkumy se zabývaly jak tělesnou atraktivitou (např. poměr pasu k bokům), atraktivitou obličeje (např. symetričnost) nebo atraktivitou tělesných vůní.¹⁰ Mimo zmíněné začal výzkumníky zajímat i *fenomén tělesné výšky*.

Následující výzkumy byly rozděleny do 4 kategorií, dle jejich zaměření. První se soustředí na připisování statusu jedinci na základě jeho výšky, druhá na připisování charakteristik dle určité výšky, třetí se soustředí na preference výšky (vlastní i u partnerů druhého pohlaví) a poslední na skutečnou změřenou výšku jedinců ve vztahu k jejich dalším charakteristikám.

1.2.3.1. Atribuce tělesné výšky při manipulaci se statusem jedince

Dannenmaier a Thumin (1964) provedli výzkum, ve kterém se snažili určit, zda autorita připisovaného statusu ovlivní odhad tělesné výšky. Předpokládali, že se zvyšujícím se statusem se bude zvyšovat i tendence vnímat jedince vyššího než ve skutečnosti je. Čtyřicet šest studentů bylo požádáno, aby odhadlo výšku asistentky ředitele jejich školy, jejich vyučující, prezidentky třídy a určené studentky. Prezidentka třídy a asistentka ředitele byly průměrné výšky, zatímco výška ostatních byla relativně vysoká. Následně byli studenti

⁹ Srovnání vybraných zdravotnických ukazatelů v EU a ČR [online]. [cit. 2014-15-10]. Praha: Ústav zdravotnických informací a statistiky ČR, 2004, s. 30 [cit. 2014-10-23]. ISBN 807280314x.

¹⁰ Etologie člověka: Univerzita Karlova. Fyzická atraktivita [online]. [cit. 2014-01-08]. Dostupné z: <http://web.natur.cuni.cz/etologiecloveka/index.php/cz/v%C3%BDzkum/14-fyzick%C3%A1-atraktivita>

požádání, aby nakreslili obrázek asistentky ředitele. Poté byli požádáni, aby na další papír nakreslili obrázek určené studentky.

Výsledky ukázaly, že tendence zvyšovat odhad tělesné výšky přímo souvisel se statusem jedince. Čím vyšší status měla daná osoba, tím vyšší byla její odhadovaná výška. U dvou hodnocených studentek byla odhadovaná výška dokonce nižší než jejich výška skutečná a naopak u dvou školních zaměstnankyň byla odhadovaná výška vyšší.

Na jejich výzkum navázal Wilson (1968). Wilson uvádí, že Dannenmaier a Thumin ve svém výzkumu použili osoby, které se odlišovaly nejen v připisovaném statusu. Tím pádem nemusí být odhadovaná výška spojena pouze se statusem, ale například i somatypem, obličejovými charakteristikami nebo vlastnostmi osobnosti.

Wilson pro svůj výzkum použil 110 studentů, které rozdělil do 5 stejných skupin. Ti pak byli požádáni, aby odhadovali výšku jedné osoby. V každé skupině byla však daná osoba představena s jiným akademickým statusem, první skupině jako student z Cambridge, druhé jako asistent přednášejícího psychologie z Cambridge, třetí jako přednášející psychologie z Cambridge, čtvrté jako docent psychologie z Cambridge a nakonec jako profesor z Cambridge. Poté, co studenti zapsali odhadovanou výšku, byli požádáni, aby odhadli výšku vedoucího svého kurzu.

Výsledky ukázaly, že odhadovaná výška přímo souvisela s udávaným statusem. Opět, čím vyšší byl udávaný status, tím vyšší byla odhadovaná výška. Odhadovaná výška vedoucího kurzu se mezi skupinami výrazně neměnila.

Sorokowski provedl před polskými volbami v roce 2005 dva výzkumy, ve kterých se snažil ukázat, že odhadovaná tělesná výška politika je ukazatelem jeho popularity. Prvního výzkumu se zúčastnilo 102 mužů a 122 žen. Účastníci měli určit tělesnou výšku několika politiků, sportovců, umělců a dalších. Mezi nimi byli i kandidáti polských voleb 2005. Následně byli účastníci dotázáni, zda jsou podpůrci daného kandidáta či nikoliv. Polští voliči nadhodnocovali skutečnou tělesnou výšku kandidátů, které podporovali. Tato skutečnost byla vyzorována u 9 z 10 kandidátů.

Druhého výzkumu se zúčastnilo 20 mužů a 24 žen. První část výzkumu probíhala téměř stejně jako první výzkum. Účastníci ale vyplňovali jeden další dotazník po několika měsících. Výsledky ukázaly, že vnímaná tělesná výška kandidátů se významně změnila. Odhadovaná výška byla nižší než odhadovaná výška před volbami.

Výzkumy ukázaly, že odhadovaná tělesná výška politika závisí nejen na změnách postojů vůči kandidátovi, ale také na jeho volební podpoře. Politik, který je ve volbách

favorizovaný nebo volby skutečně vyhraje, se zdá vyšší nejen díky svým voličům, ale také díky zvyšujícímu se sociálnímu statusu.

1.2.3.2. Atribuce psychologických vlastností dle posouzení tělesné výšky jedince

Sheppard a Strathman (1989) zkoumali vztah mezi tělesnou výškou a atraktivitou. Využili informací, které o sobě zkoumané osoby podaly (výška, věk, historie schůzek, atd.) a jejich hodnocení jedné ze tří fotografií muže a ženy. Na každé ze tří fotografií byl pár, stojící proti sobě. Každá fotografie znázorňovala jiný výškový rozdíl partnerů.

Zjistili, že menší ženy jsou častěji preferovány jako partnerky, častěji chodí na schůzky a jsou hodnoceny jako atraktivnější než vyšší ženy a to všemi skupinami mužů. Muži také projevovali zájem spíše o ženy menší, než byli oni sami. Výzkumníci nenalezli žádný vztah mezi výškou a atraktivitou žen. Ženy naopak obecně upřednostňovaly vyšší muže, než byly ony samy, častěji s nimi chodily na schůzky, ale nehodnotily je jako atraktivnější než menší muže.

Výzkum Sybil Geldart (2008) se zaměřoval na vztah mezi hodnotitelovou tělesnou výškou a jeho vnímáním atraktivity obličeje. Výzkumu se zúčastnilo 39 studentů, u mužských participantů byla průměrná tělesná výška 177, 1 cm, u žen 166, 4 cm. Každému účastníku bylo prezentováno 6 černobílých obrázků hlavy bez obličeje. Jeho úkolem bylo vybrat rysy obličeje a umístit je do obrázku dle vlastních preferencí. Výsledky ukázaly, že vyšší hodnotitelé vytvářeli obličeje s větším poměrem velikosti čela a velikosti brady, tedy vytvářeli obličeje s větším čelem a menší bradou. Menší účastníci naopak volili obličeje s nižším čelem a větší bradou.

Melamed ve svém výzkumu z roku 1992 zjistil, že vyšší muži jsou hodnoceni jako atraktivnější, dominantnější a nezávislejší než malí muži. V roce 1994 pak zjistil, že malí muži jsou hodnoceni spíše jako nervózní a méně sebevědomí. Dále uvádí, že vysoké ženy byly hodnoceny jako asertivnější, inteligentnější a ambicióznější než malé ženy. Ty byly naopak hodnoceny jako ohleduplnější.

Jackson a Ervin (1994) se pokusily zdokumentovat stereotypy vážící se k výšce mužů a žen ve Spojených státech amerických. Výzkumu se účastnilo 237 vysokoškolských studentů. Studentům byla předložena věta, kde byly uvedeny určité tělesné charakteristiky

osoby. Studenti si pak měli představit typickou osobu, která by těmto charakteristikám odpovídala. Potom tuto osobu hodnotili na 45 sedmibodových škálách.

Jeich výsledky ukázaly, že malý vzrůst je u mužů více přítěží, než je vysoký vzrůst výhodou. Dále zjistily, že vysokým mužům je připisován lepší profesní status v porovnání s muži malými, ale už tomu tak není v porovnání s muži středního vzrůstu. Tentýž výsledek platí i pro ženy. Muži středního a vysokého vzrůstu byli hodnoceni atletičtější a maskulinnější než malí muži. Vysoké ženy byly hodnoceny jako maskulinnější než ženy malé, ale ne maskulinnější než ženy středního vzrůstu. Dále tvrdí, že malé ženy jsou vnímány profesionálně méně úspěšné než ženy vysoké.

Účelem výzkumu Boysona, Pryora a Butlera (1999) bylo zkoumat vztah mezi ženskou tělesnou výškou a vnímáním síly a dominance. Výzkumu se zúčastnilo 108 studentů a užít byl 14 položkový sémantický diferenciál. Účastníci hodnotili tři obrázky ženy, která stála vedle muže. Jednou byla zachycena jako menší než muž, podruhé stejně vysoká a na posledním obrázku jako vyšší než vedle stojící muž. Pozitivní korelace mezi vnímanou tělesnou výškou a dominancí byla zjištěna ve třetím případě (žena vyšší než muž).

Chu a Geary (2004) ve svém výzkumu zkoumali vliv výšky u žen na jim připisované charakteristiky. Využili metodu digitálně upravených fotografií. Na fotografiích byla zachycena stejná žena, na jedné byla zachycena jako žena malého vzrůstu, podruhé jako žena vysokého vzrůstu. Výzkumu se zúčastnilo 84 dobrovolníků z Velké Británie, vybírání byli náhodně na ulicích, v kavárnách a na jiných místech. Účastníci pak hodnotili „obě ženy“ na fotografiích. Určovali jejich osobnostní charakteristiky na 5 bodových škálách.

Hodnocení jak od mužů, tak žen ukázala, že vysoké ženy jsou vnímány jako inteligentnější a zámožnější než menší ženy. Vysoké ženy také byly hodnoceny jako asertivnější a ambicióznější.

Trochu odlišný výzkum provedli Firmin, Firmin a Vorobyov (2012). Ti vedli důkladné rozhovory s 24 vysokými vysokoškolačkami (všechny byly vyšší než 180 cm) a zaměřovali se na to, jak ony samy sebe vidí a hodnotí jako individua a na jejich vztahy s ostatními vysokými ženami. Jejich výzkum ukázal 3 klíčové body. Vysoké ženy cítily spojení s ostatními vysokými ženami, kvůli vzájemnému porozumění, podobným zkušenostem a pocitu, že k nim „zapadají“. Participantky se dokonce cítily nadšeně, když potkaly stejně vysokou ženu. V blízkosti malých nebo středně velkých žen se často cítily frustrované. Ženy dále uváděly, že jejich výška ovlivňuje první dojem, který dělají na druhé. Měly pocit, že jejich výška ostatní zastrahuje. Posledním, třetím bodem byl dopad na jejich milostný život. Participantky velmi silně odmítaly vztah s menším mužem, než byly ony samy. Popisovaly, že si samy sebou

nejsou jisté a jsou nesmělé a tak potřebují muže, který bude větší a silnější než jsou ony. Dále se shodovaly na tom, že pokud je výškový rozdíl ve vztahu nepříjemný jim, musí to tak být i pro menšího partnera. Jedním z důvodů bylo, že se vedle vysokého muže cítí více žensky. Často také uváděly, že žárlí na menší ženy, protože ony mohou být v páru s vysokým mužem, zatímco vysoké ženy s malým mužem ne. Vztahy malých žen a vysokých mužů označovaly za „nefér“, protože vysoký muž by měl být s vysokou ženou.

1.2.3.3. Preference tělesné výšky

Cameron, Oskamp a Sparks (1977) zkoumali novinové inzerce, používané pro seznámení. Ze všech žen, které novinový inzerát podaly a které měly specifický požadavek na výšku partnera, jich 80% mělo zájem o vysokého muže, alespoň 183 cm vysokého. Téměř všechny ostatní ženy chtěly muže, který by byl alespoň o 10 cm vyšší než ony samy. Z mužů, kteří měli specifický požadavek na výšku partnerky, jich 70% chtělo ženu malé nebo střední postavy bez ohledu na jejich vlastní výšku.

Lever at al. (2007) zkoumal, jak jsou lidé obecně spokojeni se svou vlastní výškou. Podnětem pro tento výzkum byl fakt, že každý třetí americký pediatr stále předepisuje dospívajícím dívkám estrogen, aby se snížil jejich růst. Do výzkumu se zapojilo 59 632 respondentů. Výsledky ukázaly, že ženy s výškou mezi 170 a 180 cm byly se svým vzrůstem nejspokojenější. Mezi ženami s vzrůstem 180 až 183 cm, jich spokojených se svou výškou bylo 77%. Naopak mezi ženami s výškou 163 cm a méně, jich bylo pouze 33% až 56% spokojeno. Většina mužů ve výškovém rozmezí 178 až 203 cm bylo se svou výškou spokojeno. Naopak až polovina mužů menších než 178 cm byla nespokojena.

Další z výzkumů Levera at al. (2005), který byl inspirován estrogenní léčbou, zkoumal, jak jsou ženy spokojeny s rozhodnutím podstoupit zmíněnou léčbu. Zatímco 99% z žen, které léčbu nepodstoupily, bylo rádo, že se tak rozhodly (či že tak za ně rozhodli rodiče), 42% z žen, které léčbu podstoupily, vyjadřovalo nespokojenost s tímto rozhodnutím.

Výzkum Finka, Neavea, Brewera a Pawlowskiho (2007) se soustředil na preference tělesné výšky u osob tří evropských zemí, Německa, Rakouska a Velké Británie. Jejich vzorek čítal 1102 mužů a žen. Zjistili, že ženy i muži upravují preferenci určité výšky tak, aby odrážela jejich vlastní tělesnou konstituci. Jinak řečeno, jednotlivci přizpůsobují požadovanou výšku partnera tak, aby maximalizovali počet potenciálních partnerů.

Pawlowski (2002) publikoval studii o proměnných preferencích pohlavního dimorfismu tělesné výšky jedince, za účelem rozšíření skupiny potencionálních partnerů. Pohlavní dimorfismus tělesné výšky (SDS), tedy mužská tělesná výška/ženská tělesná výška, je dle Pawlowského vedle samotné tělesné výšky, dalším důležitým kritériem pro výběr partnera. SDS páru, ve kterém je muž 180 cm vysoký a žena 170 cm vysoká, by se rovnalo 1,058. Lidé dle Pawlowského upravují své preference pro určité SDS tak, aby co nejvíce rozšířili počet potencionálních partnerů. Pokud by muž s tělesnou výškou například 190 cm chtěl být ve vztahu s ženou, se kterou by měl SDS 1,08, musela by měřit přibližně 176 cm, což by velmi omezovalo jeho výběr.

Pawlowski a Jasienska (2004) uvádí, že preference žen pro pohlavní dimorfismus tělesného vzrůstu (SDS) závisí také na fázi jejich menstruačního cyklu a očekávaného trvání vztahu s partnerem. Ženy, které jsou v plodné fázi nebo hledají krátkodobý vztah, si častěji vybírají větší muže a zároveň preferují nižší SDS.

Swami, Furnham, Balakumar, Williams, Canaway a Stanustreet (2008) zkoumali preference tělesné výšky na vzorku 901 Britů. Výzkum ukázal, že muži i ženy preferují vztah, ve kterém je muž vyšší než žena. Ženy nejvíce preferovaly muže vysoké 179,75 cm. Muži preferovali nejvíce ženy vysoké 167,64 cm.

Pawlowski, Dunbar a Lipowicz (2000) se ve svém výzkumu snažili dokázat, že vysocí muži mají vyšší reprodukční úspěšnost. Využili zdravotní záznamy 4419 zdravých mužů ve věku 25-60 let, kteří mezi lety 1983 až 1989 prošli povinnou lékařskou kontrolou v jedné z Polských nemocnic. Výsledky ukázaly, že bezdětní muži byli významně menší než muži s alespoň jedním potomkem. Také ukázaly, že nezadaní muži byli menší než muži v manželském svazku.

Salska et al. (2008) zkoumala informace poskytnuté ve veřejných online „seznamkách“ lidmi z okolí Los Angeles v USA. Údaje byly shromážděny z 2000 inzerátů, kde v polovině hledal muž ženu, a v druhé polovině hledala žena muže. Z výsledků plyne, že 100% žen hledalo muže, který bude vyšší než ony, přes 90% mužů hledalo ženu nižší, než jsou oni sami. Ideální muž by pak měl měřit kolem 181,5 cm (což je zhruba o 1 cm více než preferovaná výška v předchozí studii) a žena kolem 166,5 cm (zhruba o 1 cm méně než v předchozí studii). Výzkumníci dále zjistili, že pouze 4% žen a 23% mužů by akceptovali vztah, ve kterém je partnerka vyšší než partner. Vysoké ženy a malí muži častěji preferovali partnera, který byl podobně vysoký jako oni sami.

Stulp, Buunk a Pollet (2013) zkoumali preference tělesné výšky partnera na 650 nizozemských a německých studentech. Obdobně jako v předchozích studiích zjistili, že muži

i ženy preferují být v páru, kde muž je vyšší než žena. Ženy považovaly partnerovu výšku za nepříjemnou ve chvíli, kdy byla nižší než výška partnerčina. Ženy také preferují mezi mužem a ženou větší výškový rozdíl než muži. Muži byli nejvíce spokojeni s partnerčinou výškou, pokud byli jen o málo vyšší než ona (8 cm), naopak ženy byly nejspokojenější, pokud byl jejich partner značně vyšší (21 cm).

1.2.3.4. Změřená tělesná výška ve vztahu k dalším charakteristikám

Buunk, Park, Zurriaga, Klavina a Massar (2007) zkoumali, zda má tělesná výška vliv na žárlivost. Výzkumu se účastnilo 100 heterosexuálních žen a 100 heterosexuálních mužů, kteří měli v té době dlouhodobější vztah. Jejich závěry ukázaly, že u mužů není mezi tělesnou výškou a žárlivostí významnější korelace. U žen vykazovaly nejnižší žárlivost ženy středního vzrůstu, ženy vysoké postavy vykazovaly vyšší žárlivost, ale zároveň menší než ženy malé. Pokud se vysoké a malé ženy dostaly do konfrontace s fyzicky atraktivní rivalkou, měly tendenci žárlit více než ženy středního vzrůstu. Pokud se ale středně vysoké ženy dostaly do konfrontace s rivalkou s vysokým společenským statutem, žárlily více než ženy malé a vysoké. Autoři také zmiňují, že mezi BMI¹¹ a žárlivostí nebyla nalezena žádná pozitivní korelace.

Case a Paxton (2008) využily data ze Spojených států amerických a Velké Británie, na kterých dokazují, že tělesná výška koreluje s kognitivními schopnostmi. Autorky tvrdí, že kognitivní rozdíly se začínají projevovat už ve věku 3 let a během dětství dosahují vyšší děti znatelně lepších výsledků v kognitivních testech.

Dále tvrdí, že američtí muži živící se nemanuální prací jsou v průměru o jeden palec (2,54 cm) vyšší než muži pracující manuálně. Data z Velké Británie ukázala, že muži ve vedoucích pozicích jsou v průměru o 0,6 palce vyšší než manuální pracovníci. U žen to bylo o celý jeden palec. Vyšší lidé také mají dle autorek průměrně vyšší platy. Vyšší platy vysokých lidí vysvětlují jednoduchým tvrzením, že vyšší lidé jsou chytřejší.

Egolf a Corder (1991) zkoumali, jak se liší tělesná výška vysoce postavených zaměstnanců oproti zaměstnancům níže postaveným. Zjistili, že výše postavení zaměstnanci byli významně vyšší než níže postavení zaměstnanci. U mužů to byly v průměru 3 centimetry, u žen v průměru 2 centimetry. Nebyl nalezen žádný větší rozdíl mezi ženami a muži.

¹¹ Body mass index (index tělesné hmotnosti), vypočítá se dle vzorce $\text{hmotnost}/\text{výška}^2$.

Deaton a Arora (2009) zkoumali vliv výšky na finanční příjem, štěstí a další faktory, které ovlivňují kvalitu života. Analýza probíhala zvlášť pro ženy a zvlášť pro muže. Autoři zjistili, že každý 1 palec výšky (2,54 cm) znamenal zvýšení kvality života. Respondenti sami určovali kvalitu svého života na stupnici od 1 do 10.

Pozzebon, Visser a Bogaert (2012) se ve svém výzkumu zkoumali mimo jiné i skutečnou versus udávanou tělesnou výšku. Ženy i muži, kteří se zúčastnili výzkumu, měli tendenci nadhodnocovat svoji skutečnou tělesnou výšku, tedy přidávat si několik centimetrů ke své skutečné tělesné výšce. U mužů byla tato tendence silnější než u žen.

Bogaert a McCreary (2011) se zaměřili na muže a jejich nadhodnocování své tělesné výšky. Svůj výzkum provedli na 273 kanadských studentech. Jejich hypotéza, že muži budou obecně nadhodnocovat svou výšku, se potvrdila. V průměru se jednalo o 3 centimetry. Menší muži měli tendenci nadhodnocovat svou tělesnou výšku více než muži vyšší. Jejich výsledky dále odhalily, že muži, jejichž charakteristiky byly spíše typicky mužského charakteru, měli tendenci více dosahovat sociálně žádané mužské fyzické charakteristiky a tedy více nadhodnocovat svou skutečnou tělesnou výšku.

Výzkum, který se zaměřil na stejnou tendenci u adolescentů, provedl Strauss (1999). Zúčastnilo se ho 1932 adolescentů ve věku od 12 do 16 let. Výsledky ukázaly, že děti mají tendenci podhodnocovat svou tělesnou výšku, korelace mezi skutečnou změřenou výškou a výškou udávanou byla 0,85-0,95.

Všechny výše zmíněné výzkumy ukazují, že vnímání tělesné výšky hraje při percepci druhých osob důležitou roli.

Všechny výzkumy také ukazují, že existují stereotypy, vztahující se k tělesné výšce a mohou být jak pozitivní tak i negativní. Pozitivní jako například „*vysocí muži jsou atraktivní*“ nebo negativní jako například „*malí muži jsou nervózní*“. Vždy jde však o určitou generalizaci, kdy vnímáme, posuzujeme a hodnotíme skupiny šablonovitě.

Funkce stereotypů také úzce souvisí s mechanismy skupinové identifikace, zvláště s velkými a imaginárními skupinami jako je například pohlaví nebo právě skupiny členěné dle tělesného vzrůstu. Tyto skupiny existují na základě vnitřní identifikace příslušníků, kteří se jinak neznají. Příkladem může být zmíněný výzkum, kdy vysoké ženy vypovídaly o jistém spojení, které cítí s ostatními vysokými ženami.

Při přisuzování psychologických vlastností na základě fyzického vzhledu hraje důležitou roli také již zmíněný haló efekt.

2. EMPIRICKÁ ČÁST

2.1. Cíl výzkumu

Následující výzkum, zabývající se sémantickým okruhem, který je spojen s výrazy malé, středně vysoké a vysoké ženy a s výrazy malí, středně vysocí a vysocí muži, si klade za cíl zjistit, jaké stereotypy se váží k určitým výškám postavy. Cílem je zjistit, zda má tělesná výška vliv na percepci, vnímání, osobnostních charakteristik druhého jedince. Tedy, bude mě zajímat, jak se připisované stereotypy mění v závislosti na pohlaví a výšce hodnotitele.

Na základě předchozího studia výzkumů s podobným zaměřením, jsem stanovila dvě základní výzkumné otázky:

- 1) Jak se budou stereotypy, připisované určité výškové skupině, měnit v závislosti na pohlaví hodnotitele?
- 2) Jak se budou tyto stereotypy měnit v závislosti na výšce hodnotitele?

2. 2. Hypotézy

Celkem navrhuji 5 hypotéz.

H1: Vysoké ženy budou muži hodnoceny jako inteligentnější než malé ženy.

Výzkumy ukázaly (např. Chu a Geary, 2004), že vysoké ženy jsou hodnoceny jako inteligentnější než ženy malé. Předpokládám, že ke stejnému výsledku dojde i v tomto výzkumu. Nepředpokládám, že bude markantní rozdíl mezi hodnocenou inteligencí u středních a vysokých žen.

H2: Vysoké ženy budou muži hodnoceny jako ambicióznější než malé ženy.

Vysoké ženy byly hodnoceny jako ambicióznější například ve výzkumu Chu a Gearyho (2004). Opět předpokládám, že vysoké ženy budou hodnoceny jako ambicióznější než ženy malé, ale ne více než ženy středního vzrůstu.

H3: Vysokým ženám bude připisována větší dominance než ženám malým.

Výzkum Boysona, Pryora a Butlera (1999) ukázal, že vysoké ženy jsou hodnoceny jako více dominantní než ženy malého a středního vzrůstu. Předpokládám stejnou korelaci mezi tělesnou výškou žen a dominancí i v následujícím výzkumu.

H4: Vysocí muži budou ženami hodnoceni jako profesionálně úspěšnější než malí muži.

Tělesná výška je také spojována se společenským a profesním statutem. Ve výzkumech bylo jednak ukázáno, že lidé mají tendenci připisovat vyšší tělesnou výšku osobám s vyšším profesním statutem (Dannenmaier a Thumin, 1964; Wilson, 1968; Rulp a Delin, 1973; Sorokowski, 2005) a naopak, že vyšším lidem je připisována vyšší profesní úspěšnost (Jackson a Ervin, 1994). Některé výzkumy (Egolf a Corder, 1991; Deaton a Arora, 2009) dokonce ukazují, že vyšší lidé pracují na reálně vyšších pozicích a vedou kvalitnější život.

Proto předpokládám, že vysokým mužům bude respondenkami připisována vyšší profesní úspěšnost než mužům malým.

H5: Vysocí muži budou ženami hodnoceni jako atraktivnější než malí muži.

Výše zmíněné výzkumy (Cameron, Oskamp a Sparks, 1977; Saska et al, 2008; Stulp, Buunk a Pollet, 2013; Swami et al, 2008) naznačují, že ženy při výběru partnera preferují vysoké muže před muži malého vzrůstu. Z toho usuzuji, že vysocí muži budou respondenkami hodnoceni jako atraktivnější než muži malí. Mezi hodnocením atraktivity u mužů střední a vysoké postavy nepředpokládám markantní rozdíly (Jacksonová a Ervinová, 1992).

Obecně předpokládám markantní rozdíly mezi hodnocením malých a vysokých mužů a malých a vysokých žen. Vysocí muži by měli být celkově hodnoceni pozitivněji než muži malého vzrůstu ve všech kategoriích. Rozdíl mezi muži středními a vysokými by měl být jen minimální. Malé a střední ženy by naopak měly být hodnoceny jako atraktivnější, více společenské a přátelštější než ženy vysoké a to zvláště v hodnocení mužů. Vysoké ženy by zase měly být muži hodnoceny pozitivněji v kategoriích pracovní úspěšnosti, ambicióznosti a inteligence.

2. 3. Metodika výzkum

2.3.1. Dotazník

Vzhledem k povaze výzkumu jsem zvolila kvantitativní metodu. Půjde mi především o ověření výše formulovaných hypotéz.

Cílem výzkumu bylo měřit postoje skupin, a proto jsem jako techniku sběru dat zvolila škálové šetření. Měření postojů bývá velmi problematické a v dotaznících často dochází ke zkreslení. Použita byla pětibodová Likertova škála, protože představuje jednu z nejspolehlivějších technik pro tato měření, mimo jiné i proto, že dovoluje zjistit přibližnou sílu postoje a ne pouze souhlas či nesouhlas (odpovědi ano/ne) (Hayes, 2003, s. 112). Břicháček (1978, s. 119) uvádí, že Likertova škála je vhodná především pro zjišťování rozdílu v postojích mezi skupinami osob.

Dotazník se dělí na dvě části. V první části vyplňuje hodnotitel základní informace o sobě; pohlaví, věk, tělesnou výšku a váhu. Druhá část dotazníku se skládá ze samotných pětibodových škál.

Každá škála se sestává z jednoho tvrzení. Úkolem hodnotitele bylo vyjádřit sílu svého souhlasu či nesouhlasu s daným tvrzením.

Pro škály bylo zvoleno 13 adjektiv tak, aby co nejvíce odrážela výsledky předešlých výzkumů s touto tematikou.

- přístupný, přátelský, extrovertní, společenský, nervózní, pesimistický, atraktivní, fyzicky silný, profesionálně úspěšný, dominantní, sebevědomý, ambiciózní, inteligentní

Adjektiva byla v dotazníku formulována jednak pozitivně a jednak negativně (dominantní/submisivní), aby bylo zabráněno stereotypnímu odpovídání hodnotitelů. Rozhodla jsem se užít negativních adjektiv oproti záporným větám, aby nedošlo ke zmatení hodnotitele v odpovědích.

V dotazníku jsou odděleny části s otázkami týkající se žen a mužů. Zároveň jsou tvrzení poskládána tak, aby nebyla všechna tvrzení týkající se jedné výškové kategorie řazena za sebou.

Kvalita sestaveného dotazníku byla ověřována v předvýzkumu, kdy byl dotazník předložen menší skupině hodnotitelů (celkem 15). U jedné z položek (submisivní) odpovídali v předvýzkumu hodnotitelé velmi často (v 60%, tedy 9 hodnotitelů) střední hodnotou,

nedokážu určit. I přesto, že jsem se rozhodla položku v dotazníku ponechat, bylo v závorce slovo vysvětleno, aby nedocházelo k tomuto hodnocení z důvodu nepochopení výrazu. Vyplněné dotazníky z předvýzkumu nebyly použity ve finální analýze dat.

2.3.2. Hodnotitelé

Hodnotitelé byli rekrutováni z řad studentů Fakulty humanitních studií Univerzity Karlovy.

Všichni hodnotitelé byli osloveni jedním a tím samým výzkumníkem. Byli požádáni, aby vyplnili dotazník, který se zajímá o vnímání tělesné výšky.

Před započítáním testování bylo určeno, že každá podskupina (tedy malé, střední a vysoké ženy a malí, střední a vysokí muži) musí být zastoupena minimálně 20 hodnotiteli. Cílem tedy bylo nashromáždit minimálně 120 dotazníků.

Výškové ohraničení skupin bylo určeno ještě před započítáním sběru dat a to podle průměrné tělesné výšky v dané věkové kohortě a to následovně: malé ženy (do 163 centimetrů), středně vysoké ženy (164-170 centimetrů), vysoké ženy (od 171 centimetrů), malí muži (do 175 centimetrů), středně vysokí muži (176-182 centimetrů), vysokí muži (od 183 centimetrů). Hodnotitelé byli vybíráni tak, aby ve skupinách bylo co nejrovnoměrnější zastoupení. Výhodou výběru byl fakt, že vybraný znak je snadno zjistitelný (viditelný). Záměrně byli vybíráni mladší studenti, aby mohla být zachována průměrná tělesná výška v dané věkové kohortě. Hodnotitelé nebyli informováni, do které výškové skupiny budou zařazeni.

Celkem bylo nashromážděno 124 vyplněných dotazníků. Dotazník vyplnilo 62 žen a 62 mužů. V první části dotazníku vyplnil každý hodnotitel svůj věk, tělesnou výšku a váhu. Z udané tělesné výšky a váhy byl následně vypočítán BMI index hodnotitele.

V následujících tabulkách jsou shrnuta základní data o hodnotitelích. Data byla zpracována pro každou skupinu (ženy, muži) a podskupinu (malé, střední a vysoké ženy a malí, střední a vysokí muži) zvlášť. Dotazník vyplnilo 20 malých žen, 21 středních žen, 21 vysokých žen, 20 malých mužů, 22 středních mužů a 20 vysokých mužů.

Pro každou podskupinu zvlášť byla spočítána průměrná hodnota a směrodatná odchylka dat.

Tabulka 1: Shrnutí základních údajů hodnotitelů

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	124	22,98	2,01	19	26
Tělesná výška respondenta	124	173,57	10,22	152	207
Tělesná váha respondenta	124	72,15	14,4	48	115
BMI respondenta	124	23,84	3,43	17,3	36,3

ŽENY celkem

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	62	23	2,02	19	26
Tělesná výška respondenta	62	167,69	7,88	152	187
Tělesná váha respondenta	62	63,57	10,25	48	105
BMI respondenta	62	22,68	3,6	17,3	36,3

Malé ženy

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	20	22,9	1,89	21	26
Tělesná výška respondenta	20	159,03	3,05	152	163
Tělesná váha respondenta	20	58,65	7,84	48	75
BMI respondenta	20	23,24	3,57	18,8	32

Středně vysoké ženy

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	21	23,05	2,25	20	25
Tělesná výška respondenta	21	167,33	2,37	164	170
Tělesná váha respondenta	21	64,76	12,13	49	105
BMI respondenta	21	23,1	4,15	18,2	36,3

Vysoké ženy

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	21	23,05	2,01	19	26
Tělesná výška respondenta	21	176,29	4,71	171	187
Tělesná váha respondenta	21	67,07	8,75	57	90
BMI respondenta	21	21,74	2,94	17,3	29

MUŽI celkem

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	62	22,95	2	19	26
Tělesná výška respondenta	62	179,45	8,85	160	207
Tělesná váha respondenta	62	80,73	12,79	50	115
BMI respondenta	62	25	2,84	18,9	34,7

Malí muži

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	20	22,7	2,15	20	25
Tělesná výška respondenta	20	169,95	4,57	160	175
Tělesná váha respondenta	20	70,55	9,08	50	85
BMI respondenta	20	24,37	2,71	19,5	29,4

Středně vysocí muži

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	22	23,18	1,79	20	26
Tělesná výška respondenta	22	179,32	2,03	176	182
Tělesná váha respondenta	22	81,77	10,9	60	115
BMI respondenta	22	25,51	3,28	18,9	34,7

Vysocí muži

	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Věk respondenta	20	22,95	2,14	19	26
Tělesná výška respondenta	20	189,1	5,73	184	207
Tělesná váha respondenta	20	89,75	10,76	70	112
BMI respondenta	20	25,06	2,43	20,6	30,5

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

2.4. Analýza dat

Sesbíraná data byla následně přepsána do programu Microsoft Excel a upravena tak, aby se dala použít při následné analýze. Následně byla data převedena do programu PSPP.

Některé ze škál byly poté přepólovány tak, abychom vždy porovnávali stejnou vlastnost u každé podskupiny. Poté jsem spojila škály respondentů v podskupinách (dle tělesné výšky a pohlaví) a byl určen procentuální podíl u každého výroku. Následně byla vypočítána střední hodnota výroku a to průměrem, dále pak směrodatná odchylka. Střední hodnota udává informaci o poloze statistického souboru na číselné ose a směrodatná odchylka ukáže, jak jsou hodnoty v souboru rozptýleny.

Posléze byly mapovány vzájemné souvislosti proměnných. Zjišťovala jsem, zda se hodnocení malých, středních a vysokých mužů a žen liší v závislosti na tělesné výšce metodou analýzy variance hodnocení v jednotlivých skupinách.

Vzhledem k tomu, že získaná data jsou ordinální a zkoumaný vzorek je poměrně malý, rozhodla jsem se užít neparametrické verze testů.

Pro hodnocení rozdílnosti skupinových průměrů pro závislé proměnné jsem využila neparametrickou verzi t-testu- Wilcoxonův párový test.

Vliv tělesné výšky byl statisticky vyhodnocen neparametrickým Kruskal-Wallisovým testem. Pomocí Kruskal-Wallisovy ANOVY jsem zkoumala, zda se hodnocení malých, středních a vysokých mužů a žen liší v závislosti na tělesné výšce. Kruskal-Wallisův test byl proveden v programu Statistica. Hladina významnosti byla určena na 0,05.

2.4.1. Výsledky jednotlivých škál

2.4.1.1. Ambicióznost

Statisticky významný rozdíl mezi hodnocením mužů a žen byl nalezen pouze u hodnocení ambicióznosti malých mužů ($p < 0,005$). Zatímco muži si z 52% myslí, že malí muži ambiciózní jsou, ženy tvrzení z 69% hodnotily položkami „spíše nesouhlasím“ či „zcela nesouhlasím“.

Tabulka 2: Shrnutí hodnocení skupiny žen a skupiny mužů

ŽENY

Malí muži jsou ambiciózní.

Value Label	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
zcela nesouhlasím	5	8,06	8,06	8,06
spíše nesouhlasím	38	61,29	61,29	69,35
nedokážu určit	3	4,84	4,84	74,19
spíše souhlasím	11	17,74	17,74	91,94
zcela souhlasím	5	8,06	8,06	100
<i>Total</i>	62	100	100	

MUŽI

Malí muži jsou ambiciózní.

Value Label	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
zcela nesouhlasím	5	8,06	8,06	8,06
spíše nesouhlasím	19	30,65	30,65	38,71
nedokážu určit	6	9,68	9,68	48,39
spíše souhlasím	25	40,32	40,32	88,71
zcela souhlasím	7	11,29	11,29	100
<i>Total</i>	62	100	100	

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Malé ženy byly hodnoceny jako ambiciózní ($p < 0,000$), kromě své skupiny (80%), ještě skupinou malých mužů a to z 60%. Skupinou středních žen (67%), středních mužů (73%) a vysokých mužů (70%) jsou vnímány jako neambiciózní. Skupina vysokých žen byla spíše nerozhodná (43% proti tvrzení, 48% pro tvrzení).

Středně vysoké ženy ($p < 0,000$) jsou všemi skupinami, kromě skupiny středně vysokých mužů, vnímány jako ambiciózní. Polovina středně vysokých mužů je vnímá jako neambiciózní (50%).

V hodnocení ambicióznosti vysokých žen ($p < 0,016$) se opět nejvíce lišilo hodnocení středně vysokých mužů, kteří si z 50% myslí, že vysoké ženy ambiciózní nejsou. Vysocí muži je naopak vnímají jako ambiciózní dokonce v 100%.

Vysoké ženy jsou vnímány jako ambicióznější než malé ženy ženami ($p < 0,003$) i muži ($p < 0,000$), ženami jsou vysoké ženy vnímány jako ambicióznější než ženy středně vysoké ($p < 0,005$), ale muži ne ($p < 0,104$).

Hodnocení ambicióznosti u malých mužů ($p < 0,000$) je ve všech skupinách, kromě jejich vlastní skupiny, negativní. Malí muži sami sebe vnímají z 95% jako ambiciózní. Ostatní skupiny byly proti, malé ženy (65%), středně vysoké ženy (76%), vysoké ženy (67%), vysocí muži (70%). Středně vysocí muži s tvrzením souhlasili v 41%, proti tvrzení byli taktéž v 41%.

Středně vysocí muži a vysocí muži byli všemi skupinami hodnoceni jako ambiciózní. V hodnocení žen byli jako ambicióznější hodnoceni vysocí muži ($p < 0,003$), v hodnocení mužů nebyl nalezen signifikantní rozdíl ($p < 0,076$).

2.4.1.2. Atraktivita

Hodnocení atraktivity u malých žen se mezi výškovými skupinami statisticky významně lišilo ($p < 0,000$). Kromě skupiny vysokých žen, které malé ženy hodnotily z 71% jako neatraktivní, hodnotily všechny skupiny malé ženy jako atraktivní. Malé ženy (z 95%), středně vysoké ženy (z 90%), malí muži (z 85%), středně vysocí a vysocí muži (z 95%). Malé ženy jsou muži vnímány jako atraktivnější než vysoké ženy ($p < 0,036$), ne však atraktivnější než ženy středně vysoké ($p < 0,167$).

Středně vysoké ženy byly všemi skupinami hodnoceny jako atraktivní. Hodnocení se nelišilo ani mezi pohlavími ($p < 0,916$) ani mezi výškovými skupinami ($p < 0,959$). Malými

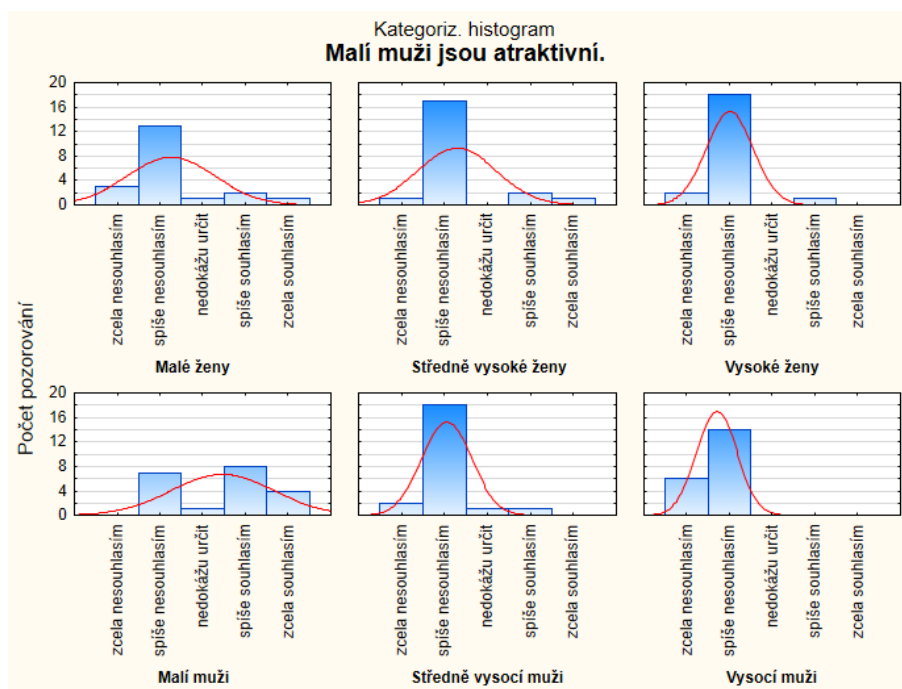
ženami byly středně vysoké ženy hodnoceny z 100% jako atraktivní, středními ženami, vysokými ženami a malými muži z 90%, středními muži a vysokými muži z 95%.

Podobně vypadalo hodnocení atraktivity u vysokých žen, které se nelišilo mezi pohlavími ($p < 0,827$) ani dle tělesné výšky hodnotitele ($p < 0,188$). Malými ženami byly hodnoceny jako atraktivní z 70%, středními ženami z 71%, vysokými ženami z 86%, malými muži z 80%, středními muži z 73% a vysokými muži z 85%.

Ženy nehodnotily malé ženy jako atraktivnější než vysoké ženy ($p < 0,765$), ani atraktivnější než ženy středně vysoké ($p < 0,098$).

Hodnocení atraktivity malých mužů se statisticky významně lišilo ($p < 0,000$). Kromě skupiny malých mužů, kteří sami sebe z 60% hodnotí jako atraktivní, hodnotily všechny skupiny položku negativně. Malé ženy (80%), středně vysoké ženy (95%), střední muži (91%) a vysocí muži (100%).

Graf 1: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

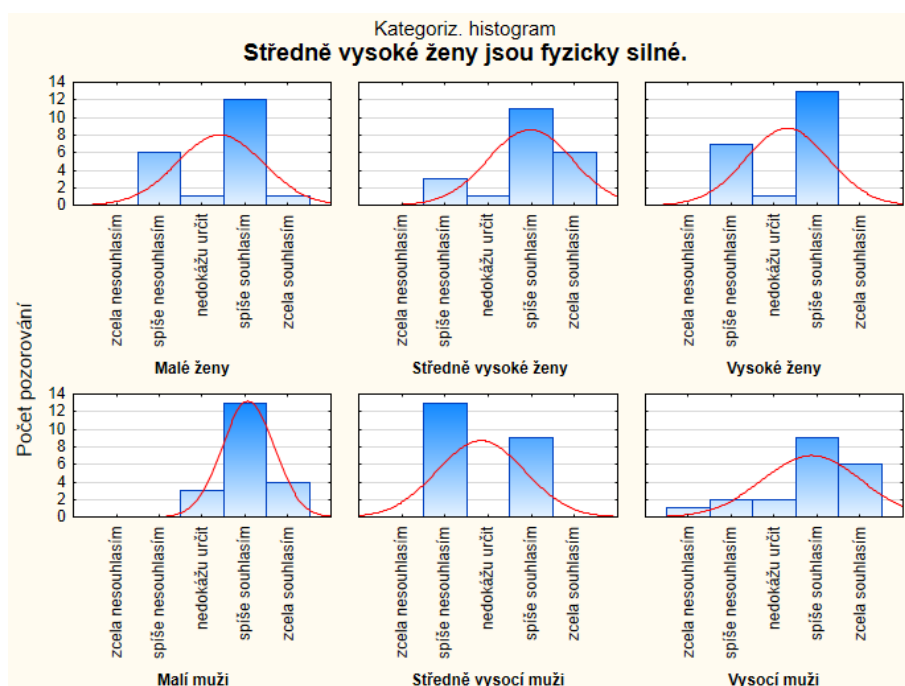
Středně vysocí a vysocí muži jsou všemi skupinami vnímání jako atraktivní. Dle výsledku se nedá tvrdit, že je jedna ze skupin vnímána jako atraktivnější, ani ženami ($p < 0,835$), ani muži ($p < 0,051$).

2.4.1.3. Fyzická síla

Malé ženy byly v této otázce hodnoceny jako fyzicky slabé a to všemi skupinami ($p < 0,363$), včetně své vlastní. Malé ženy se takto ohodnotily v 60%, středně vysoké ženy je ohodnotily jako fyzicky slabé v 71%, vysoké ženy v 67%, malí muži v 60%, středně vysocí muži v 82% a vysocí muži v 70%.

V hodnocení fyzické síly u středně vysokých žen byl zaznamenán statisticky významný rozdíl v odpovědích výškových skupin ($p < 0,000$). Všechny skupiny, kromě středně vysokých mužů (nesouhlasili z 60%), se shodly, že středně vysoké ženy jsou fyzicky silné. Malé ženy (65%), středně vysoké ženy (81%), vysoké ženy (62%), malí muži (85%) a vysocí muži (75%).

Graf 2: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



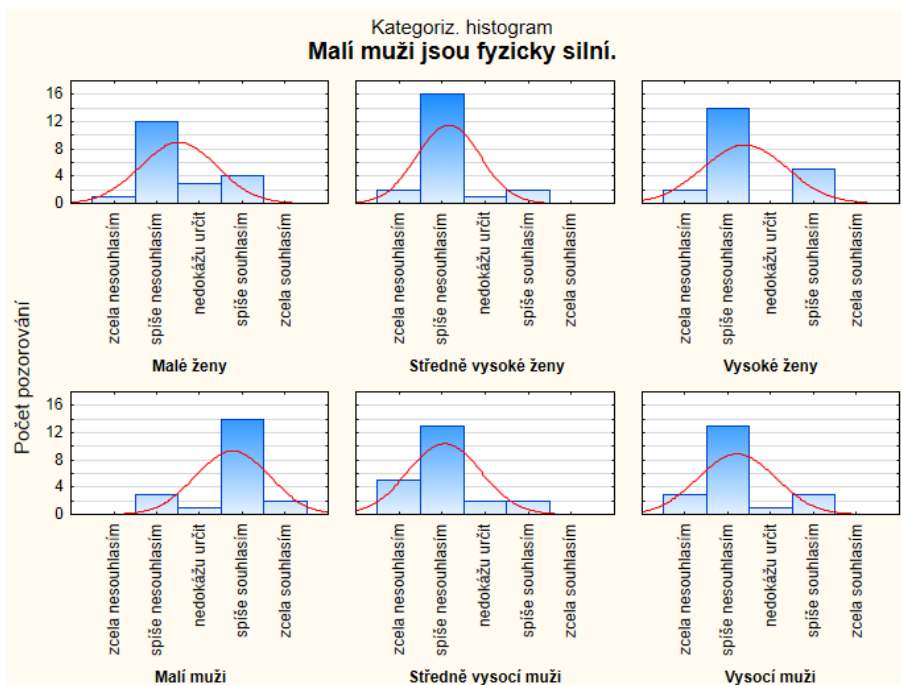
Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Hodnocení fyzické síly u vysokých žen se nelišilo mezi pohlavími ($p < 0,076$), ale lišilo se mezi výškovými skupinami ($p < 0,006$). Malé ženy (70%), středně vysoké ženy (76%), vysoké ženy (86%) a vysocí muži (86%) hodnotili vysoké ženy jako fyzicky silné. Oproti tomu středně vysocí muži (59%) a malí muži (50%) je hodnotili spíše jako fyzicky slabé.

Vysoké ženy jsou vnímány jako fyzicky silnější než ženy malé, muži ($p < 0,000$) i ženami ($p < 0,000$). Stejně tak jsou ženy středně vysoké vnímány fyzicky silnější než ženy malé v hodnocení mužů ($p < 0,000$) i v hodnocení žen ($p < 0,000$). Mezi vnímanou fyzickou silou u žen středně vysokých a vysokých nebyl zaznamenán rozdíl ani u mužů ($p < 0,323$) ani u žen ($p < 0,373$).

U malých mužů byl zaznamenán rozdíl v odpovědích ($p < 0,000$) mezi výškovými skupinami. Malí muži se jako jediní hodnotili fyzicky silní, z 80%. Ostatní skupiny s tvrzením nesouhlasily. Malé ženy z 65%, střední ženy z 86%, vysoké ženy z 76%, střední muži z 82% a vysocí muži z 80%.

Graf 3: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysocí a vysocí muži byli opět hodnoceni velmi podobně. Všemi skupinami jsou vnímáni jako fyzicky silní, v hodnocení žen ($p < 0,422$) ani v hodnocení mužů ($p < 0,200$) nemůžeme určit, která z těchto skupin je vnímána jako fyzicky silnější.

2.4.1.4. Intelligence

Statisticky významně se odpovědi mužů a žen lišily u otázky inteligence malých mužů ($p < 0,000$). Zatímco 60% žen si myslí, že malí muži inteligentní nejsou, 68% mužů tvrdí opak a vnímá malé muže jako inteligentní.

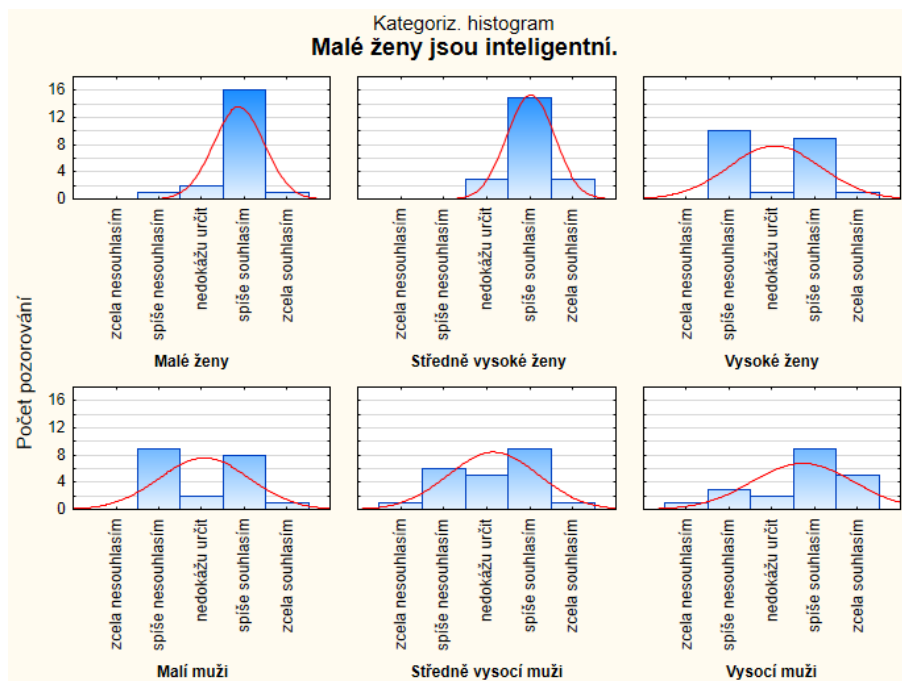
Tabulka 2: Shrnutí hodnocení skupiny žen a skupiny mužů

ŽENY					MUŽI				
Malí muži jsou inteligentní.					Malí muži jsou inteligentní.				
Value Label	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
zcela nesouhlasím	5	8,06	8,06	8,06	zcela nesouhlasím	1	1,61	1,61	1,61
spíše nesouhlasím	32	51,61	51,61	59,68	spíše nesouhlasím	12	19,35	19,35	20,97
nedokážu určit	2	3,23	3,23	62,9	nedokážu určit	7	11,29	11,29	32,26
spíše souhlasím	21	33,87	33,87	96,77	spíše souhlasím	31	50	50	82,26
zcela souhlasím	2	3,23	3,23	100	zcela souhlasím	11	17,74	17,74	100
<i>Total</i>	62	100	100		<i>Total</i>	62	100	100	

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Hodnocení inteligence u malých žen se také statisticky významně lišilo ($p < 0,002$), lišilo se však v hodnocení výškových skupin. Zatímco malé (85%) a střední ženy (86%) s položkou souhlasily, vysocí muži byli z 70% proti. Nerozhodné pak byly skupiny vysokých žen a malých mužů, polovina byla pro tvrzení, polovina proti tvrzení. Středně vysocí muži pak z 45% s tvrzením souhlasili, z 32% nesouhlasili.

Graf 4: Rozložení hodnocení všech výškových skupin

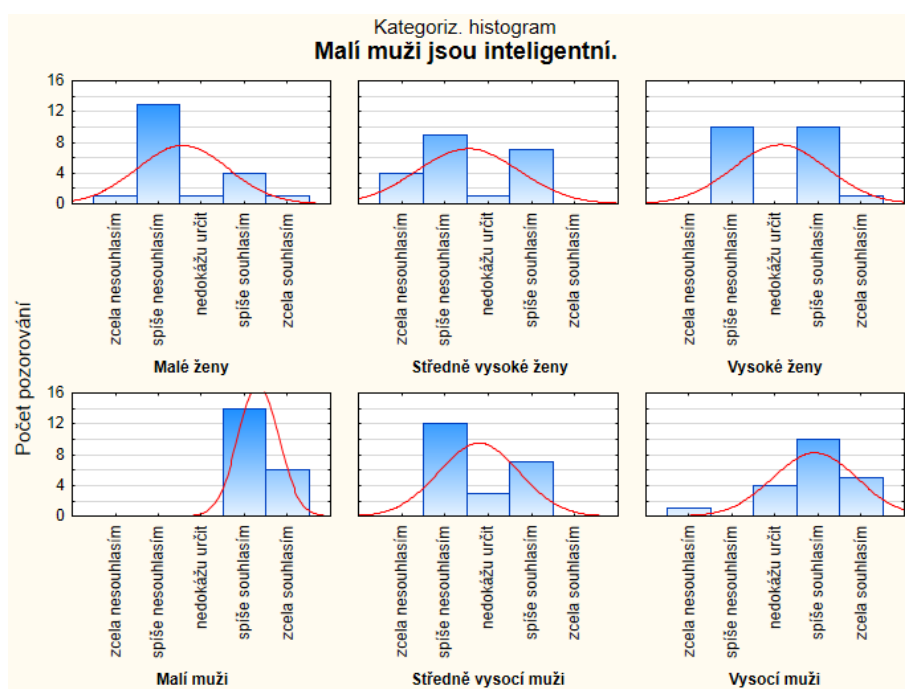


Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysoké a vysoké ženy byly všemi skupinami hodnoceny jako inteligentní, ženami byly vysoké ženy vnímány jako inteligentnější než středně vysoké ženy ($p < 0,014$), ale muži nebyly vysoké ženy vnímány jako inteligentnější než středně vysoké ženy ($p < 0,053$).

Inteligence malých mužů je také vnímána mezi skupinami odlišně ($p < 0,000$). Malí muži si v 100% myslí, že inteligentní jsou, totéž si v 75% myslí vysocí muži. Malé ženy v 70%, středně vysoké ženy v 62% a středně vysocí muži v 54% tvrdí opak. Vysoké ženy jsou nerozhodné, 48% pro i proti tvrzení.

Graf 5: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Hodnocení středně vysokých a vysokých mužů je opět totožné. Všemi skupinami jsou vnímáni jako inteligentní, bez větších mezi-skupinových rozdílů, ani mezi ženami ($p < 0,051$) ani mezi muži ($p < 0,562$).

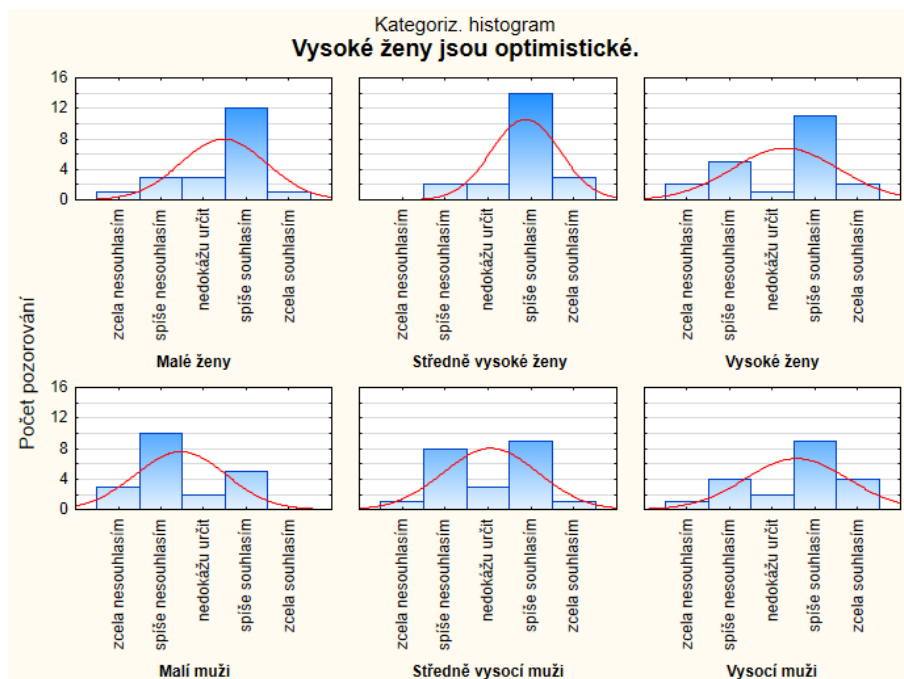
2.4.1.5. Optimismus

Malé ženy byly všemi výškovými skupinami hodnoceny jako optimistické ($p < 0,104$). Stejně tak byly středně vysoké ženy všemi výškovými skupinami hodnoceny jako optimistické ($p < 0,188$). Mezi hodnoceným optimismem u malých a středních žen nebyl nalezen rozdíl v hodnocení žen ($p < 0,907$) ani v hodnocení mužů ($p < 0,649$).

V hodnocení optimismu u vysokých žen byl nalezen rozdíl v hodnocení mezi skupinami ($p < 0,002$). Malé ženy (65%), střední ženy (81%), vysoké ženy (62%) a vysocí muži (65%) hodnotili vysoké ženy jako optimistické. Malí muži vnímají vysoké ženy z 65% jako pesimistické, středně vysocí muži pak byli z 45% pro tvrzení, z 41% proti tvrzení.

Vysoké ženy jsou pro muže ($p < 0,000$) i pro ženy ($p < 0,000$) méně optimistické než ženy malé a středně vysoké. Rozdíl v hodnocení optimismu žen malých a středně vysokých nebyl zaznamenán ani mezi ženami ($p < 0,907$) ani mezi muži ($p < 0,649$).

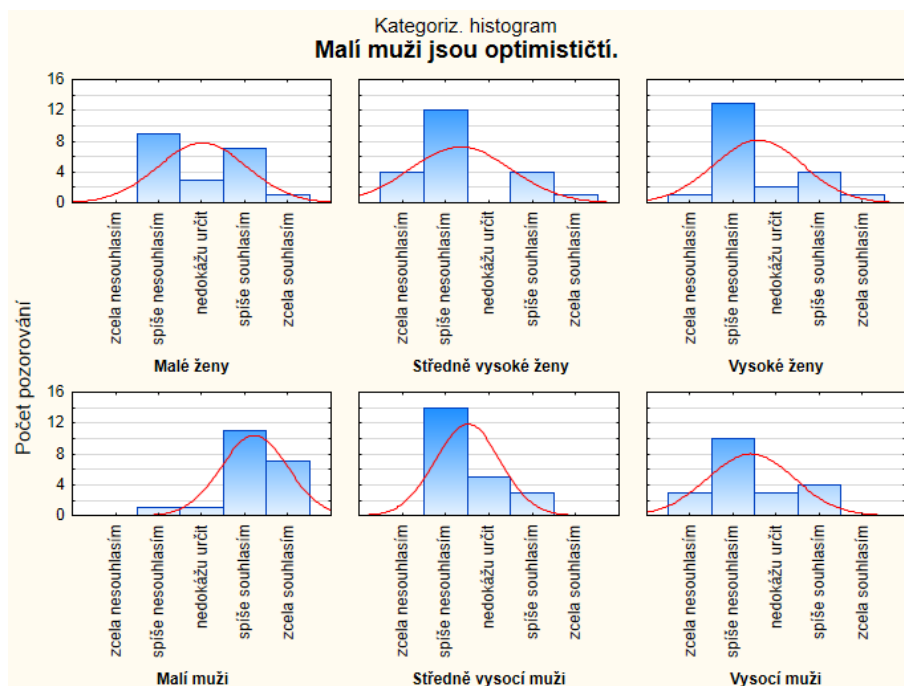
Graf 6: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Vnímání optimismu se také u malých mužů statisticky významně liší ($p < 0,000$). Zatímco malí muži se vnímají jako optimisté (90%), ostatní skupiny je tak z převážné většiny nevnímají. Malé ženy z 60%, středně vysoké ženy z 76%, vysoké ženy z 66%, středně vysocí muži z 64% a vysocí muži z 65%.

Graf 7: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysocí a vysocí muži jsou opět hodnoceni obdobně. Všechny skupinami jsou vnímány jako optimisté. Ani v hodnocení žen ($p < 0,499$), ani v hodnocení mužů ($p < 0,063$) nebyla jedna ze skupin hodnocena jako optimističtější.

2.4.1.6. Extraverze

Muži a ženy se statisticky významně lišili v hodnocení extraverze u malých žen ($p < 0,000$), kdy ženy hodnotily malé ženy z 55% jako extrovertní, zatímco muži je z 74,2% hodnotili položkami „spíše nesouhlasím“ nebo „zcela nesouhlasím“.

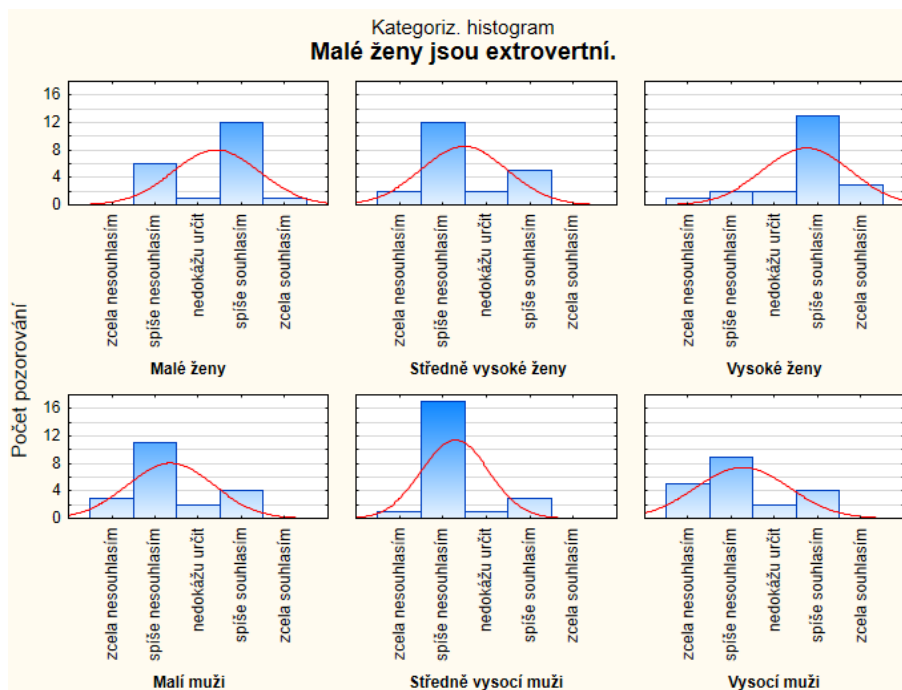
Tabulka 3: Shrnutí hodnocení skupiny žen a skupiny mužů

ŽENY					MUŽI				
Malé ženy jsou extrovertní.					Malé ženy jsou extrovertní.				
Value Label	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent	Value Label	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
zcela nesouhlasím	3	4,84	4,84	4,84	zcela nesouhlasím	9	14,52	14,52	14,52
spíše nesouhlasím	20	32,26	32,26	37,1	spíše nesouhlasím	37	59,68	59,68	74,19
nedokážu určit	5	8,06	8,06	45,16	nedokážu určit	5	8,06	8,06	82,26
spíše souhlasím	30	48,39	48,39	93,55	spíše souhlasím	11	17,74	17,74	100
zcela souhlasím	4	6,45	6,45	100	zcela souhlasím	0	0	0	0
<i>Total</i>	62	100	100		<i>Total</i>	62	100	100	

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

V hodnocení malých žen byl nalezen rozdíl i v hodnocení mezi výškovými skupinami ($p < 0,000$). Zatímco malé ženy (65%) a vysoké ženy (76%) hodnotí malé ženy jako extrovertní, středně vysoké ženy (66%), malí muži (70%), středně vysocí muži (82%) a vysocí muži (70%) je hodnotili položkami „spíše nesouhlasím“ či „zcela nesouhlasím“, tudíž považují malé ženy spíše za introvertní.

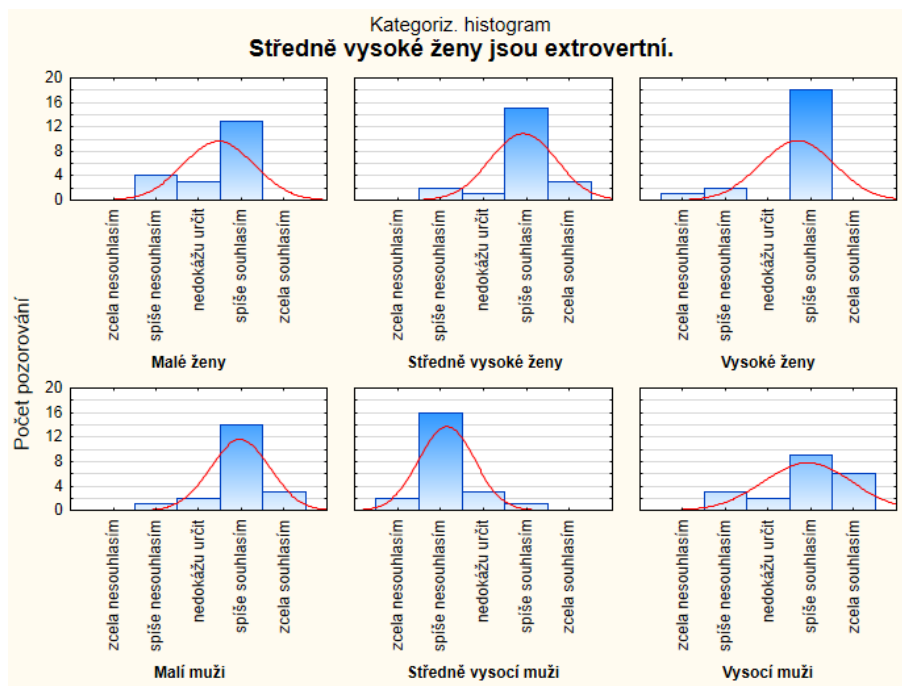
Graf 8: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Rozdíl byl nalezen i u žen středně vysokých ($p < 0,000$). Kromě středně vysokých mužů, kteří z 82% s tvrzením nesouhlasili, byly všechny skupiny pro extroverzi středně vysokých žen. Malé ženy z 65%, středně vysoké ženy a vysoké ženy z 86%, malí muži z 85% a vysocí muži z 75%.

Graf 9: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



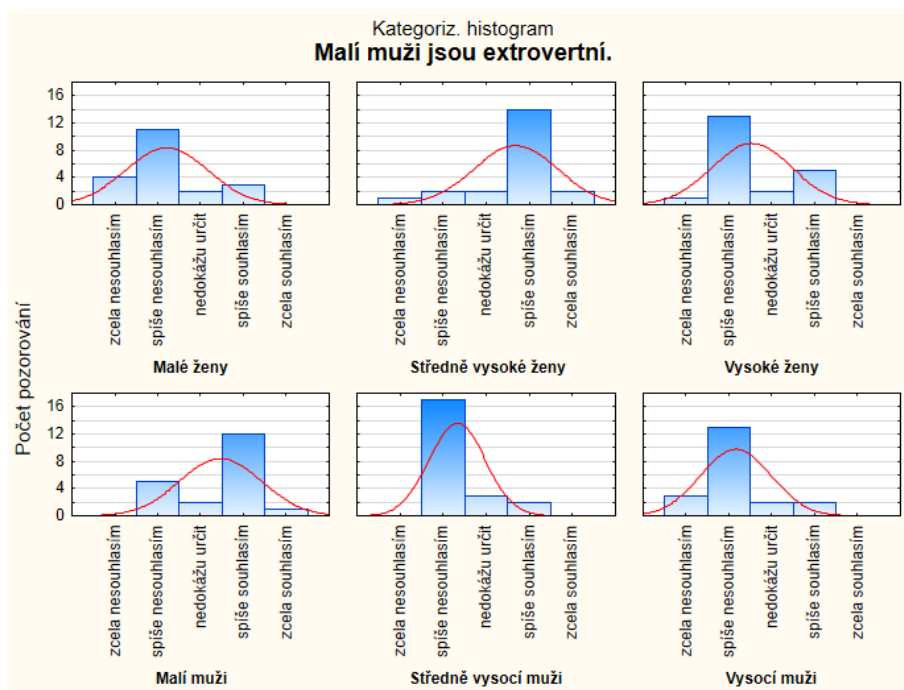
Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Vysoké ženy ($p < 0,054$) jsou malými ženami (65%) a malými muži (60%) vnímány jako extrovertní. Naopak středně vysokými ženami (52%) a muži (59%) jsou vnímány spíše jako introvertní. Vysoké ženy samy sebe hodnotí jako extrovertní z 52% a z 38% jsou proti. Vysocí muži jsou z 55% proti a z 45% pro.

Ženy vnímají středně vysoké ženy jako extrovertnější než ženy malé ($p < 0,008$) i než ženy vysoké ($p < 0,022$). Ženy malé pak nevnímají extrovertnější než ženy vysoké ($p < 0,953$). Muži vnímají středně vysoké ženy extrovertnější než ženy malé ($p < 0,000$), ale ne extrovertnější než ženy vysoké ($p < 0,057$). Ženy vysoké vnímají muži jako extrovertnější než ženy malé ($p < 0,003$).

Hodnocení extroverze malých mužů ($p < 0,000$) se také statisticky významně liší. Malí muži (65%) a středně vysoké ženy (76%) je vnímají jako extravertní. Naopak proti jsou malé ženy (75%), vysoké ženy (66%), středně vysokí muži (77%) a vysocí muži (80%).

Graf 10: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Hodnocení středně vysokých a vysokých mužů se významně neliší. Obě skupiny jsou vnímány jako extrovertní. Ani v hodnocení žen ($p < 0,429$), ani v hodnocení mužů ($p < 0,695$) není možné určit jednu ze skupin za více extrovertní.

2.4.1.7. Nervozita

Hodnocení nervozity malých mužů se statisticky lišilo mezi pohlavími ($p < 0,001$). 56,5% mužů hodnotilo malé muže jako klidné, zatímco 80,6% žen je hodnotilo jako nervózní.

Tabulka 4: Shrnutí hodnocení skupiny žen a skupiny mužů

ŽENY

MUŽI

Malí muži jsou klidní.

Value Label	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
zcela nesouhlasím	7	11,29	11,29	11,29
spíše nesouhlasím	43	69,35	69,35	80,65
nedokážu určit	0	0	0	0
spíše souhlasím	6	9,68	9,68	90,32
zcela souhlasím	6	9,68	9,68	100
<i>Total</i>	62	100	100	

Malí muži jsou klidní.

Value Label	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum Percent
zcela nesouhlasím	9	14,52	14,52	14,52
spíše nesouhlasím	16	25,81	25,81	40,32
nedokážu určit	2	3,23	3,23	43,55
spíše souhlasím	19	30,65	30,65	74,19
zcela souhlasím	16	25,81	25,81	100
<i>Total</i>	62	100	100	

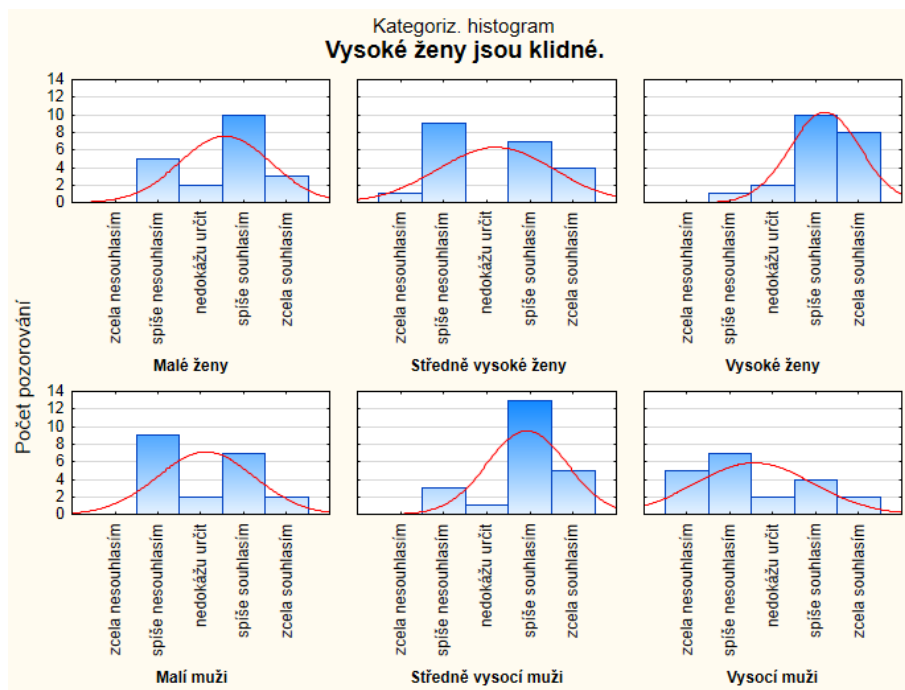
Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Malé ženy byly všemi skupinami, včetně té vlastní, hodnoceny jako nervózní ($p < 0,142$). Za malé ženy z 55%, střední ženy z 62%, vysoké ženy z 62%, malé muže z 80%, střední muže z 59% a vysoké muže z 80%.

Naopak středně vysoké ženy byly všemi skupinami hodnoceny jako klidné ($p < 0,164$), malé ženy 75%, střední ženy 95%, vysoké ženy 81%, malí muži 65%, střední muži 86% a vysocí muži 65%.

U vysokých žen byl zaznamenán statisticky významný rozdíl v odpovědích ($p < 0,017$). Malé ženy (65%), vysoké ženy (86%) a středně vysocí muži (82%) vnímají vysoké ženy jako klidné. Naopak vysocí muži (60%) je vnímají jako nervózní. Středně vysoké ženy hodnotily z poloviny pro tvrzení, z poloviny proti tvrzení, stejně tak malí muži.

Graf 11: Rozložení hodnocení všech výškových skupin

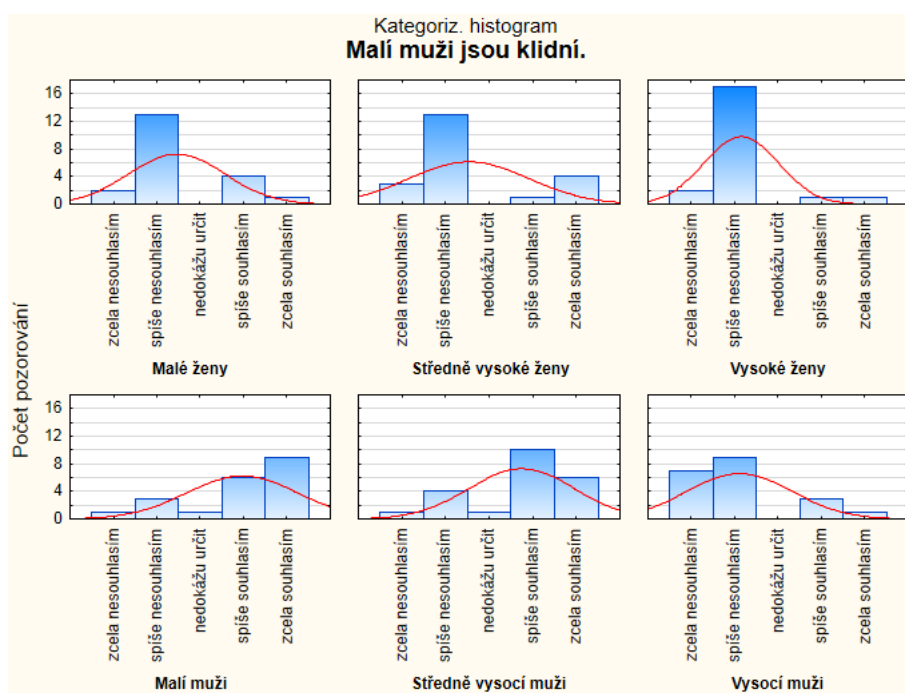


Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Malé ženy byly muži ($p < 0,000$) i ženami ($p < 0,000$) hodnoceny jako nervóznější než ženy středně vysoké a vysoké. Ženy vysoké byly muži hodnoceny jako nervóznější ($p < 0,020$) než ženy středně vysoké, ale už tak nebyly hodnoceny ženami ($p < 0,096$).

Malé muže ($p < 0,000$) hodnotili malí muži (75%) a středně vysokí muži (72%) jako klidné. Naopak malé ženy (75%), střední ženy (76%), vysoké ženy (91%) a vysokí muži (80%) jako nervózní.

Graf 12: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysocí muži a vysocí muži byli všemi skupinami hodnoceni jako klidní. Opět se nedá z výsledků určit, která skupina je mezi ženami hodnocena jako klidnější ($p < 0,105$). Mezi muži byli jako klidnější hodnoceni oproti vysokým mužům muži středně vysocí ($p < 0,028$).

2.4.1.8. Profesionální úspěšnost

Malé ženy ($p < 0,038$) byly skupinou malých žen (95%), středních žen (95%), středních mužů (64%) a vysokých mužů (65%) označeny za profesionálně úspěšné. Naopak malými muži byly v 80% označeny jako profesionálně neúspěšné. Vysoké ženy si v 43% myslí, že profesionálně úspěšné jsou, v 52% že nejsou.

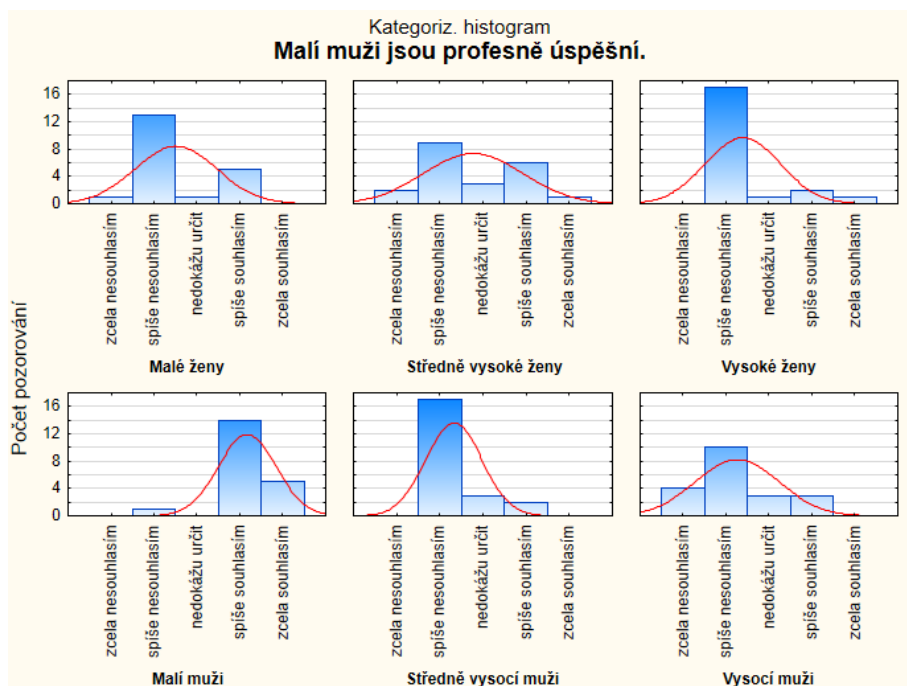
Středně vysoké ženy ($p < 0,072$) byly hodnoceny všemi skupinami pozitivně. Malými ženami v 70%, středními ženami v 81%, vysokými ženami v 95%, malými muži v 90%, středními muži v 68% a vysokými muži v 85%.

Vysoké ženy ($p < 0,560$) byly také všemi skupinami označeny za profesionálně úspěšné. Malými ženami v 80%, středními ženami a vysokými ženami v 86%, malými muži v 85%, středními muži v 95% a vysokými muži v 80%.

Vysoké ženy byly muži hodnoceny jako profesně úspěšnější než ženy malé ($p < 0,024$) a než ženy středně vysoké ($p < 0,002$).

Malí muži označili svoji skupinu za profesně úspěšnou v 95%. Naopak malé ženy (70%), střední ženy (52%), vysoké ženy (86%), střední muži (77%) a vysocí muži (70%) je označili za profesně neúspěšné ($p < 0,000$).

Graf 23: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysocí ($p < 0,050$) a vysocí muži ($p < 0,924$) byli všemi skupinami označeni za profesně úspěšné. Ženy ($p < 0,207$) ani muži ($p < 0,271$) nehodnotili tyto dvě skupiny výrazně odlišně.

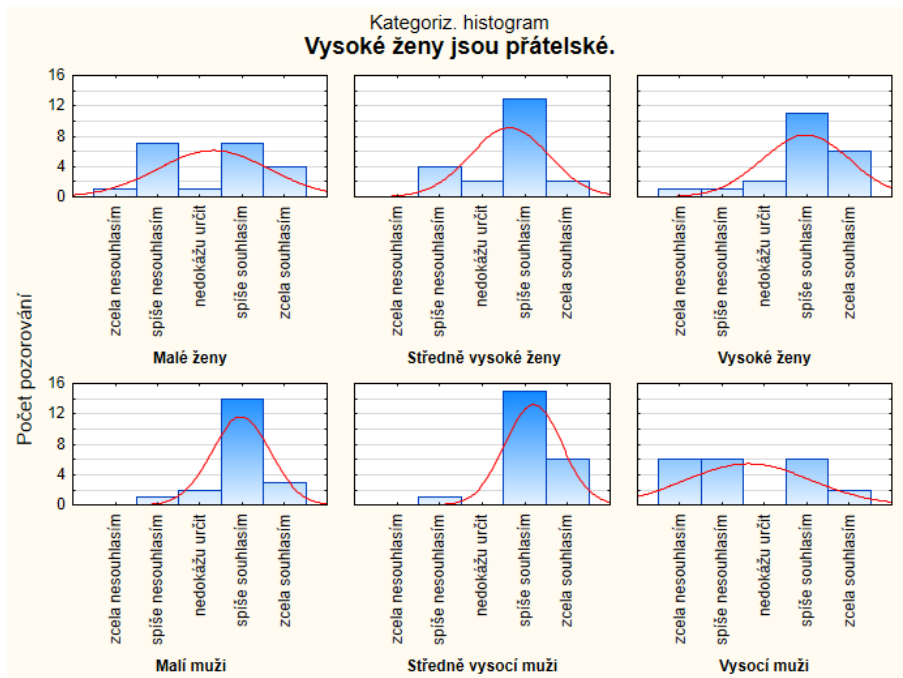
2.4.1.9. Přátelskost

Malé ženy byly u této položky hodnoceny všemi skupinami kladně ($p < 0,159$). Malé ženy si z 95% myslí, že jsou přátelské, středně vysoké ženy si to myslí z 86%, vysoké ženy z 66%, malí muži z 95%, středně vysocí muži z 86% a vysocí muži z 95%

U středně vysokých žen je hodnocení přátelskosti velice podobné ($p < 0,184$). Malé ženy je hodnotily kladně v 80%, střední ženy v 95%, vysoké ženy v 86%, malí muži v 70%, střední muži v 82% a vysocí muži dokonce v 100%.

U vysokých žen byl nalezen statisticky významný rozdíl ($p < 0,001$). Zatímco středně vysoké ženy (71%), vysoké ženy (81%), malí muži (85%) a středně vysocí muži (95%) hodnotili položku kladně, vysocí muži hodnotili vysoké ženy v 60% jako nepřátelské. Malé ženy pak vysoké ženy hodnotily jako přátelské v 55%, negativně je hodnotily v 40%.

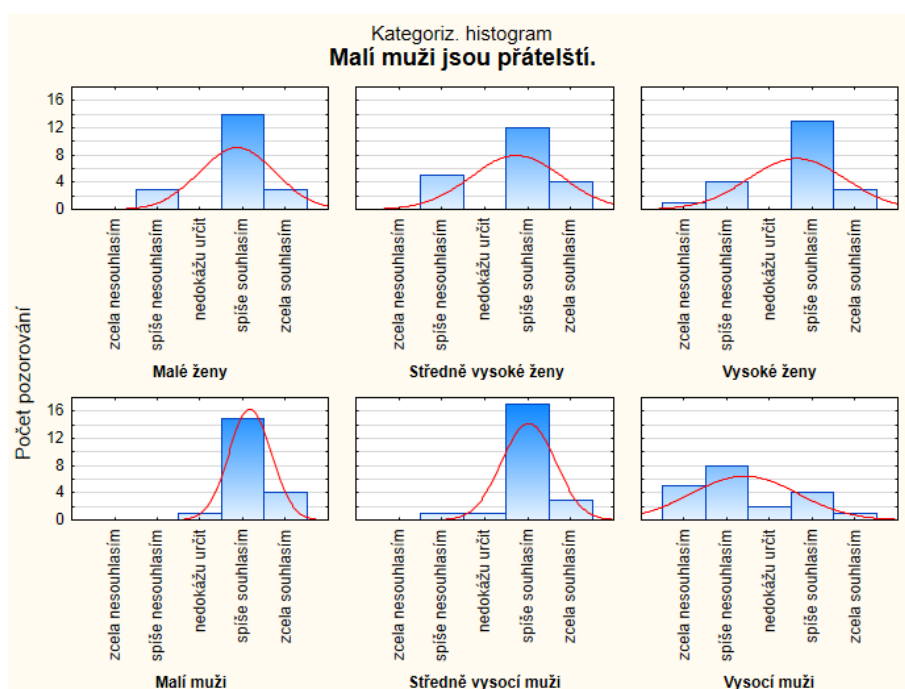
Graf 13: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Hodnocení malých mužů se skupinově také lišilo ($p < 0,000$). Malé ženy (85%), středně vysoké ženy (76%), vysoké ženy (76%), malí muži (95%) a středně vysocí muži (91%) hodnotili položku kladně. Ale 65% vysokých mužů vnímá malé muže jako nepřátelské.

Graf 14: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysokí ($p < 0,144$) a vysokí muži ($p < 0,190$) byli skupinami hodnoceni jako přátelští z více jak 85%.

Konkrétněji hodnotilo pozitivně středně vysoké muže 85% malých žen, 100% středních žen, 90% vysokých žen, 95% malých mužů, 91% středních mužů a 100% vysokých mužů. Vysoké muže hodnotilo pozitivně 85% malých žen, 90% středních žen, 86% vysokých žen, 85% malých mužů, 95% středních mužů a 90% vysokých mužů.

V hodnocení žen ($p < 0,888$), ani v hodnocení mužů ($p < 0,612$) nelze určit, která z těchto dvou skupin je vnímána jako přátelštější.

2.4.1.10. Přístupnost

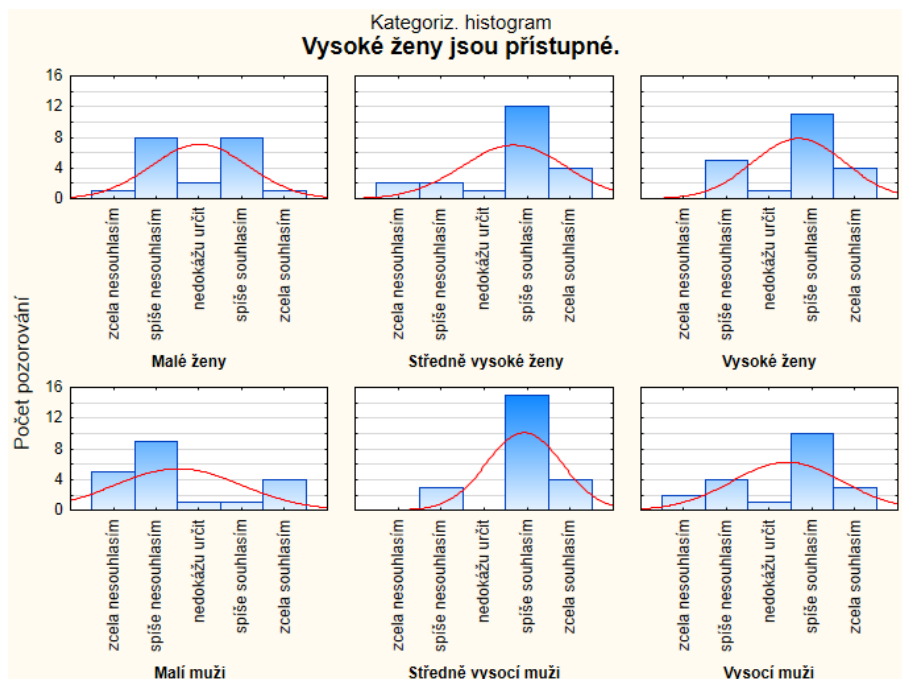
Malé ženy byly všemi skupinami hodnoceny jako přístupné a to v rozmezí 70% až 95% ($p < 0,096$). Jako nejpřístupnější je vnímají středně vysoké ženy, jako nejméně přístupné (tedy z 70%) se vnímají samy malé ženy.

Středně vysoké ženy jsou také všemi skupinami vnímány z převážné většiny jako přístupné ($p < 0,054$). Nejhorší je hodnotily malé ženy a to z 55%, nejlépe vysoké ženy, z 86%.

Přístupnost vysokých žen ($p < 0,009$) hodnotili střední ženy (76%), vysoké ženy (71%), střední muži (86%) a vysocí muži (65%) převážně kladně. Naopak malí muži vysoké ženy z 70% vnímají jako nepřístupné. Malé ženy pak hodnotily vysoké ženy z 45% jako přístupné, z 45% s tvrzením nesouhlasily.

Vysoké ženy jsou muži vnímány jako méně přístupné než malé ženy ($p < 0,002$) a než středně vysoké ženy ($p < 0,014$). U žen nedocházíme ke stejným výsledkům, vysoké ženy vnímají stejně přístupné jako malé ženy ($p < 0,172$) i středně vysoké ženy ($p < 0,406$).

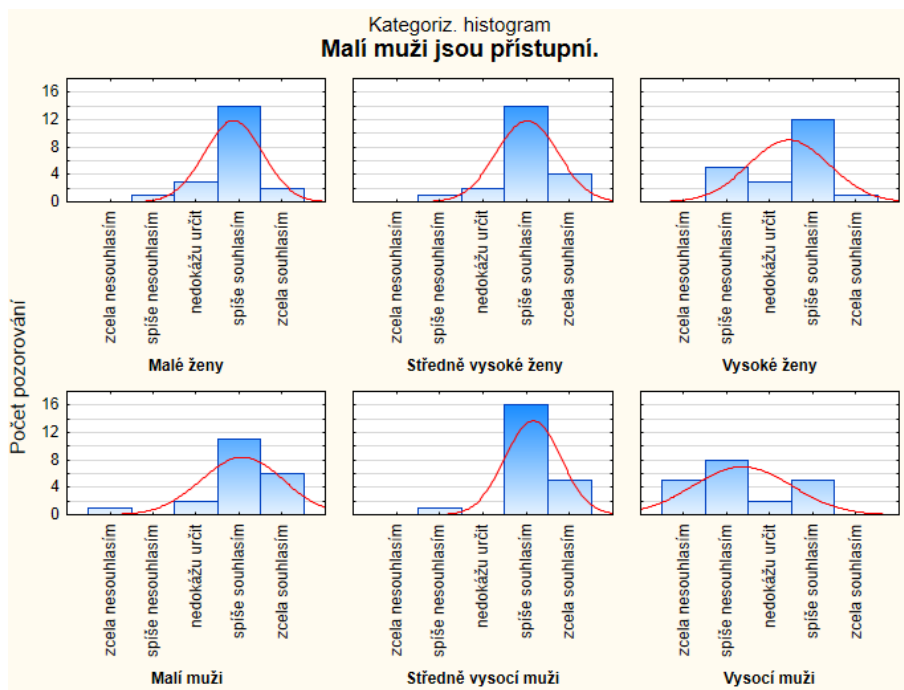
Graf 15: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Malé muže hodnotili jako přístupné ($p < 0,000$) malé ženy (80%), střední ženy (86%), vysoké ženy (62%), malí muži (85%) a střední muži (95%). Naopak vysocí muži je z 65% hodnotili u této položky negativně.

Graf 16: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



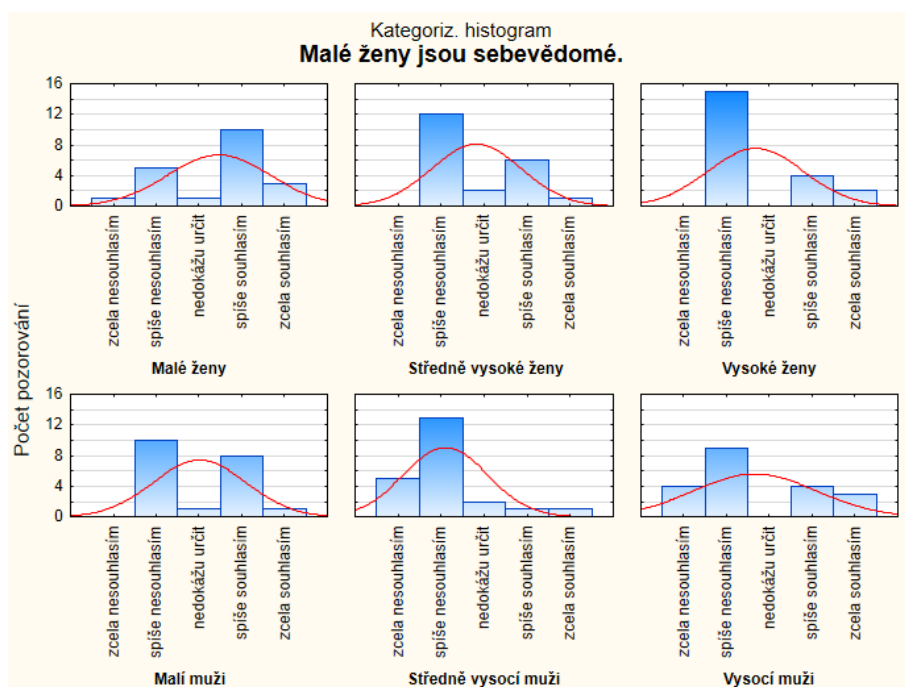
Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysokí ($p < 0,073$) a vysokí muži ($p < 0,411$) byli všemi skupinami hodnoceni jako přístupní. Středně vysokí muži byli hodnoceni jako přístupnější než vysokí muži. Muži ($p < 0,051$) i ženy ($p < 0,117$) vnímají středně vysoké a vysoké muže jako stejně přístupné.

2.4.1.11. Sebevědomí

V hodnocení malých žen byl u této položky nalezen statisticky významný rozdíl ($p < 0,008$). Malé ženy samy sebe v 65% hodnotí jako sebevědomé. Naopak středně vysoké ženy (58%), vysoké ženy (71%), středně vysokí muži (82%) a vysokí muži (65%) je hodnotí jako nesebevědomé. Malí muži hodnotili malé ženy jako sebevědomé v 45%, jako nesebevědomé v 50%.

Graf 17: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

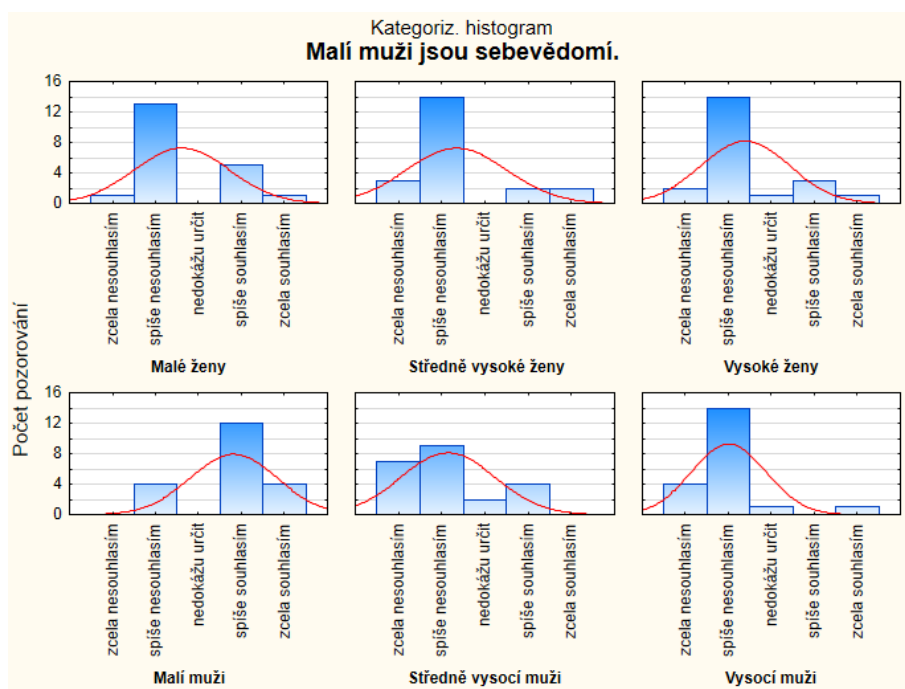
Středně vysoké ženy byly všemi skupinami hodnoceny jako sebevědomé a to mezi 86% a 91% ($p < 0,760$).

Vysoké ženy ($p < 0,080$) byly samy sebou hodnoceny jako sebevědomé v 76%, malými muži v 80%, středními muži v 82% a vysokými muži v 85%. Malé ženy je hodnotily kladně v 50% a negativně v 45%, středně vysoké ženy je hodnotily kladně v 48%, negativně taktéž v 48%.

Malé ženy jsou muži vnímány jako méně sebevědomé než středně vysoké ženy ($p < 0,000$) i než ženy vysoké ($p < 0,000$). Vysoké ženy jsou muži také vnímány jako méně sebevědomé než ženy střední ($p < 0,034$). Ženami jsou malé ženy ($p < 0,000$) a vysoké ženy ($p < 0,000$) vnímány také jako méně sebevědomé než ženy středně vysoké. V hodnocení žen nebyl mezi malými a vysokými ženami nalezen signifikantní rozdíl ($p < 0,051$).

Sebevědomí malých mužů ($p < 0,000$) hodnotili kladně vysoké ženy v 76% a malí muži v 80%. Naopak proti byli malé ženy v 70%, střední ženy v 81%, střední muži v 73% a vysocí muži v 90%.

Graf 18: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysokí ($p < 0,827$) a vysokí muži ($p < 0,197$) byli opět hodnoceni velmi obdobně všemi skupinami a to jako sebevědomí. Mezi hodnocením žen ($p < 0,818$) a mužů ($p < 0,215$) nebyl mezi těmito dvěma skupinami nalezen signifikantní rozdíl.

2.4.1.12. Společenská

Malé ženy ($p < 0,052$) byly všemi skupinami označeny za společenské. Konkrétně je tak označilo 100% malých žen, 95% středně vysokých žen, 90% vysokých žen, 80% malých mužů, 100% středně vysokých mužů a 90% vysokých mužů.

Středně vysoké ženy ($p < 0,770$) obdobně označily za společenské všechny skupiny. 95% malých žen, 100% středních a vysokých žen, 95% malých a středních mužů a 100% vysokých mužů.

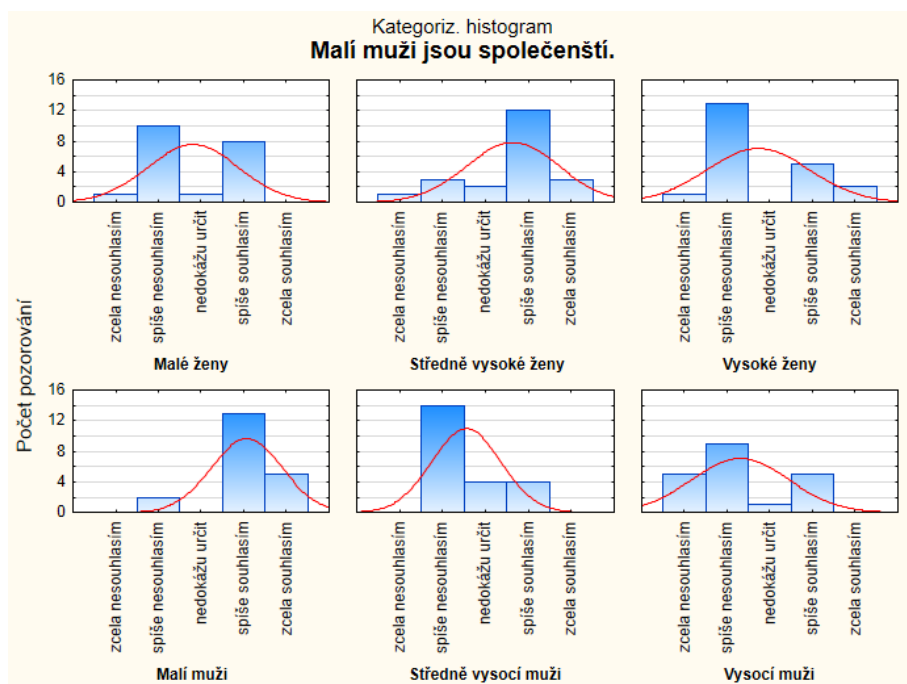
Vysoké ženy ($p < 0,396$) také byly všemi skupinami hodnoceny jako společenské. Malými ženami v 60%, středními ženami v 90%, vysokými ženami v 81%, malými muži v 90%, středními muži v 82% a vysokými muži v 85%.

Celkově hodnotily ženy vysoké ženy jako méně společenské než ženy malé ($p < 0,033$) i než ženy středně vysoké ($p < 0,007$). Muži hodnotili vysoké ženy jako méně

společenské než středně vysoké ženy ($p < 0,046$), ale ne méně společenské než ženy malé ($p < 0,254$).

Malí muži byli hodnoceni jako společenší ($p < 0,000$) skupinou středních žen (71%) a malých mužů (90%). Naopak jako nespolečenší byli hodnoceni skupinou vysokých žen (66%), středních mužů (64%) a vysokých mužů (70%). Malé ženy je vnímají jako společenské v 55%, jako nespolečenské v 40%.

Graf 19: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



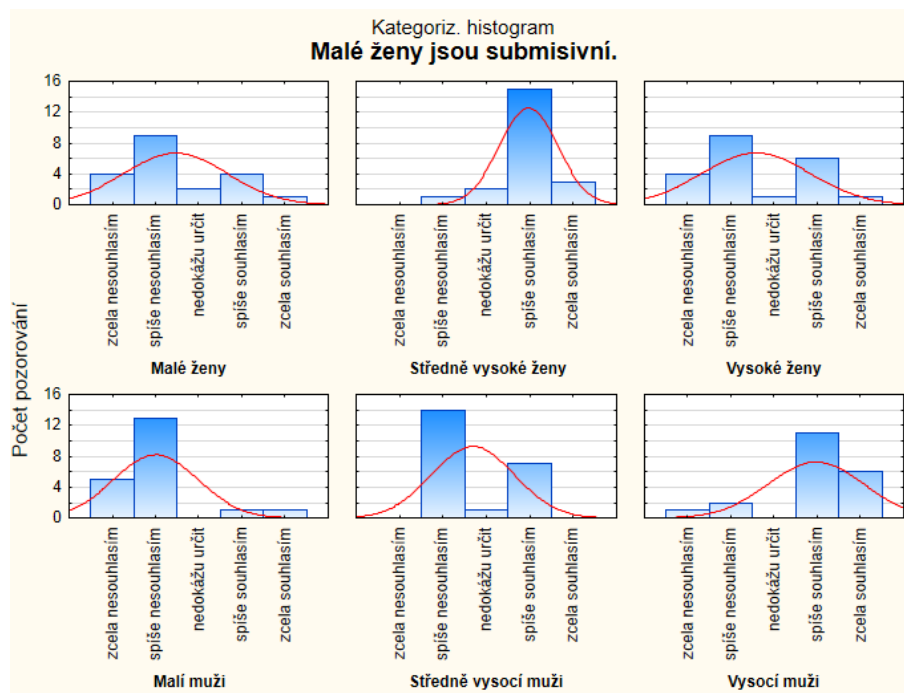
Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysocí ($p < 0,183$) a vysocí muži ($p < 0,051$) byli opět hodnoceni velmi obdobně všemi skupinami jako společenší. V hodnocení žen nelze určit skupinu, která je více společenská ($p < 0,266$), naopak u mužů jsou o něco lépe hodnoceni muži vysocí ($p < 0,047$).

2.4.1.13. Submisivnost

Hodnocení malých žen v otázce jejich submisivnosti se mezi skupinami statisticky liší ($p < 0,000$). Malé ženy (65%), vysoké ženy (62%) a malí muži (90%) označili malé ženy spíše za dominantní. Naopak skupina středně vysokých žen (86%), středně vysokých mužů (64%) a vysokých mužů (85%) je označila spíše za poddajné, tedy submisivní.

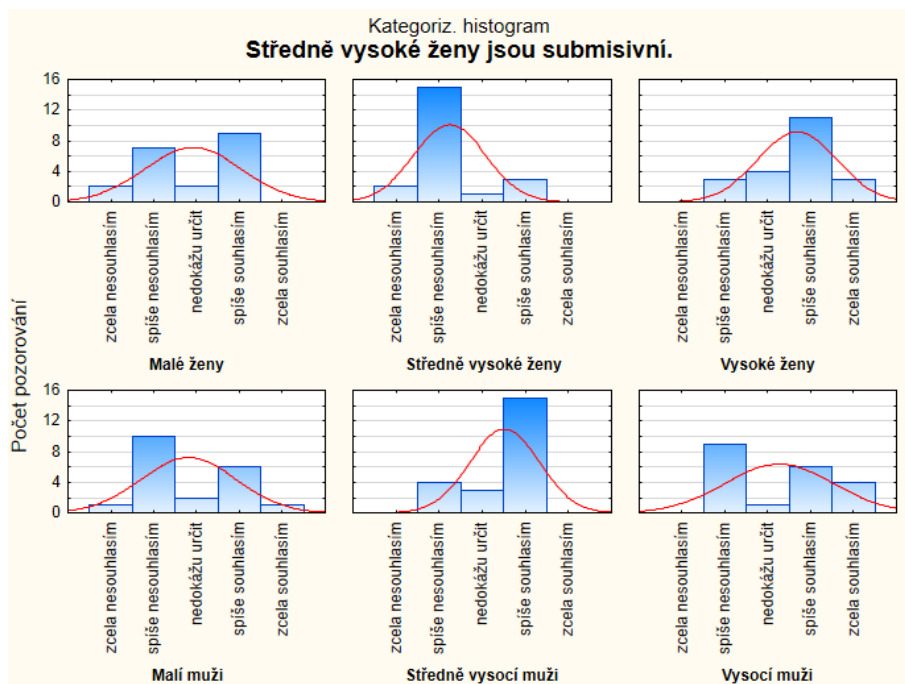
Graf 20: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Totéž platí pro skupinu středně vysokých žen ($p < 0,000$). Skupina vysokých žen (z 67%) a středně vysokých mužů (z 68%) s tvrzením souhlasila. Skupina malých žen (pro 55%, proti 45%) a vysokých mužů (pro 50%, proti 45%) byla nerozhodná. Naopak skupina středních žen (z 81%) a malých mužů (z 55%) byla proti tvrzení. Hodnocení středně vysokých žen je velmi zajímavé. Jsou všemi podskupinami, kromě skupiny vlastní a skupiny vysokých mužů, hodnoceny jako nejméně dominantní.

Graf 21: Rozložení hodnocení všech výškových skupin

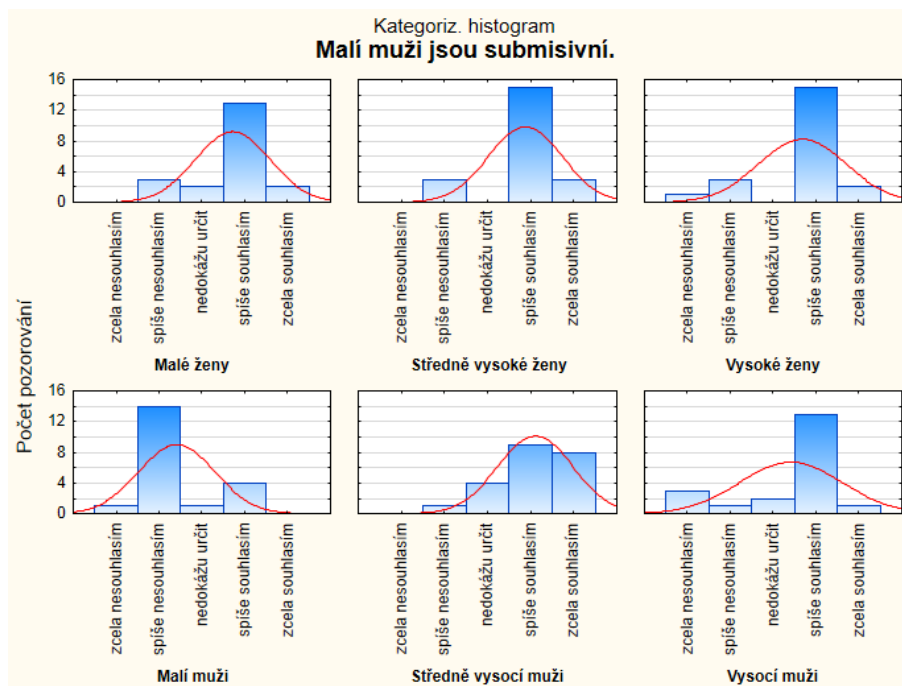


Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Vysoké ženy byly všemi skupinami v převážné většině označeny za dominantní ($p < 0,210$). Malými ženami z 85%, středními a vysokými ženami z 86%, malými muži z 95%, středními muži z 82% a vysokými muži z 90%.

Malí muži nesouhlasili s tvrzením, že jsou submisivní v 75%. Naopak s tvrzením souhlasily ostatní skupiny. Malé ženy v 75%, střední ženy v 86%, vysoké ženy v 81%, střední muži v 77% a vysocí muži v 70% ($p < 0,007$).

Graf 22: Rozložení hodnocení všech výškových skupin



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Středně vysokí muži ($p < 0,001$) byli malými ženami (100%), středně vysokými ženami (86%), vysokými ženami (81%) a středně vysokými muži (82%) označeni za dominantní. Malí muži vnímají středně vysoké muže jako submisivní v 30% (proti 50%) a vysocí muži v 35% (proti 40%).

Vysocí muži byli všemi skupinami ($p < 0,191$) označeni za dominantní a to v rozmezí 75% až 95%.

2.4.2. Testování hypotéz

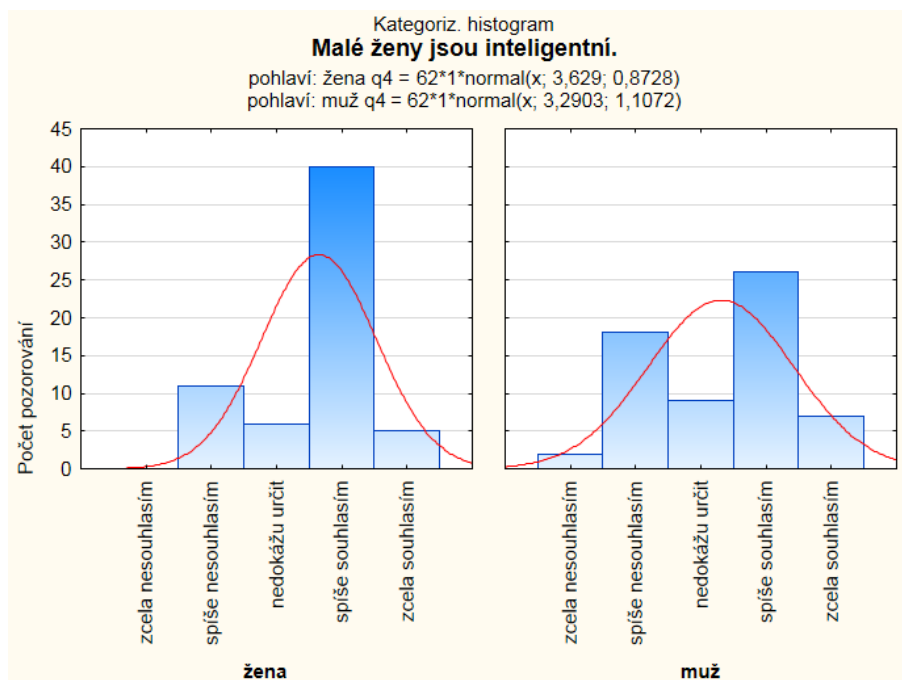
H1: Vysoké ženy budou muži hodnoceny jako inteligentnější než malé ženy.

Mezi inteligencí, která je muži připisována malým a vysokých ženám byl nalezen statisticky významný rozdíl ($p < 0,000$). 83,87% mužů souhlasilo s výrokem (označena odpověď „spíše souhlasím“ nebo „zcela souhlasím“): „Vysoké ženy jsou inteligentní.“, oproti tomu se stejným výrokem u žen malých souhlasilo pouze 53,23% mužů. Malí ($p < 0,001$) a středně vysocí muži ($p < 0,041$) považují vysoké ženy za inteligentnější než malé ženy, vysocí muži ($p < 0,068$) je jako inteligentnější nevnímají.

Mezi hodnocenou inteligencí u žen vysokých a středních nebyl zaznamenán signifikantní rozdíl ($p < 0,053$).

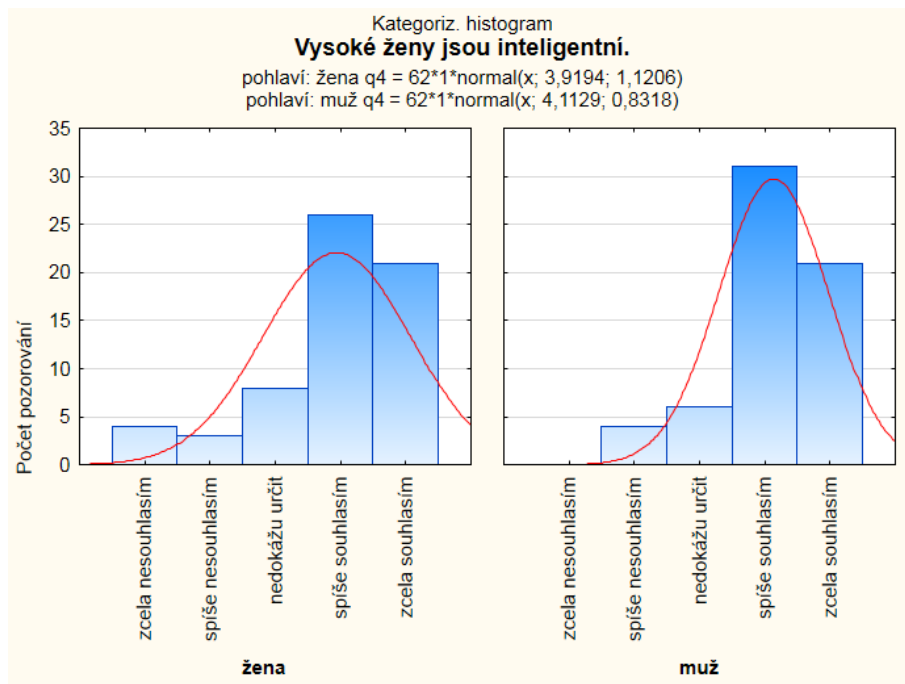
Hypotéza tedy může být přijata. Vysoké ženy byly muži hodnoceny jako inteligentnější než ženy malé.

Graf 24: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Malé ženy jsou inteligentní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Graf 25: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Vysoké ženy jsou inteligentní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

H2: Vysoké ženy budou muži hodnoceny jako ambicióznější než malé ženy.

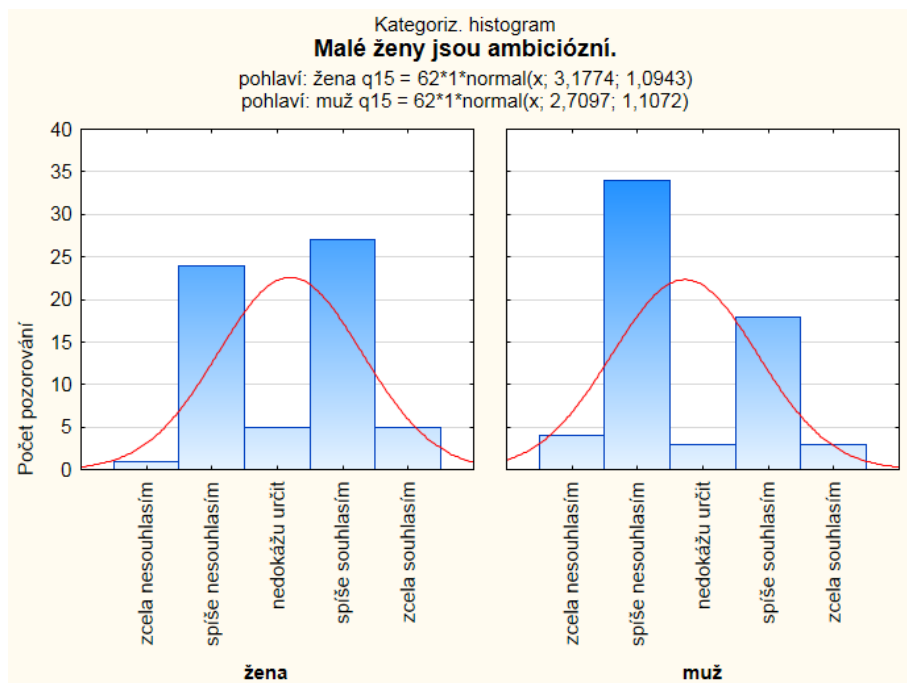
Vysoké ženy označilo za ambiciózní 80,6% mužů, malé ženy označilo za ambiciózní pouze 33,87% mužů ($p < 0,000$).

Statisticky významně odlišné průměry u skupin byly zaznamenány v hodnocení ambicióznosti malých žen ($p < 0,000$). Malé ženy svou skupinu hodnotily v tomto ohledu pozitivněji, než je ohodnotily skupiny ostatní.

Všechny podskupiny, kromě malých žen, hodnotily vysoké ženy jako ambicióznější než ženy malé. Mezi skupinou vysokých žen a středně vysokých žen nebyl, v otázce jejich ambicióznosti, nalezen statisticky významný rozdíl ($p < 0,104$).

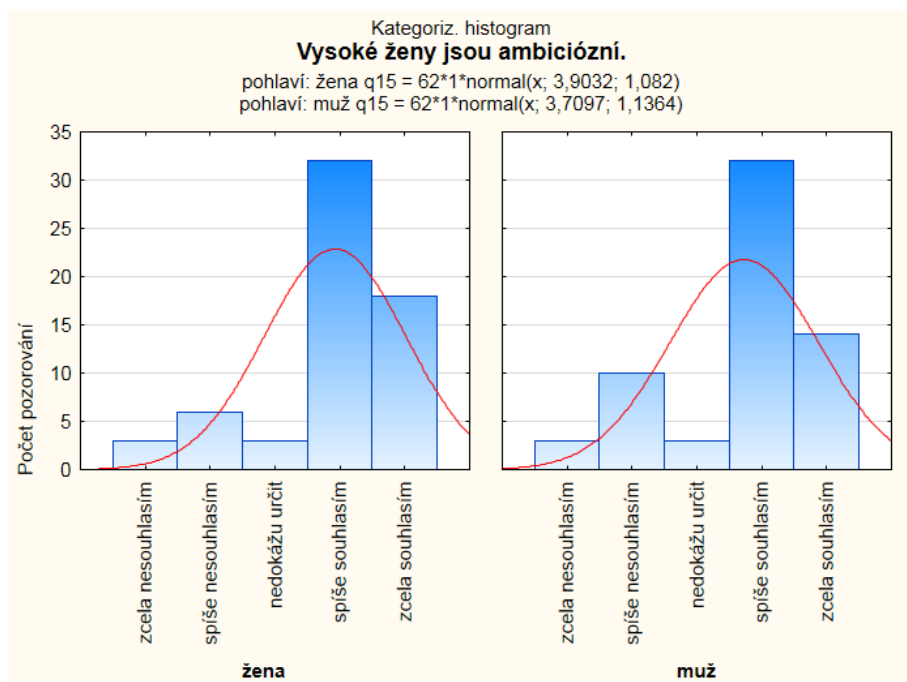
Hypotézu tedy můžeme přijmout. Vysoké ženy byly muži hodnoceny jako ambicióznější než ženy malé.

Graf 26: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Malé ženy jsou ambiciózní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Graf 27: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Vysoké ženy jsou ambiciózní.“

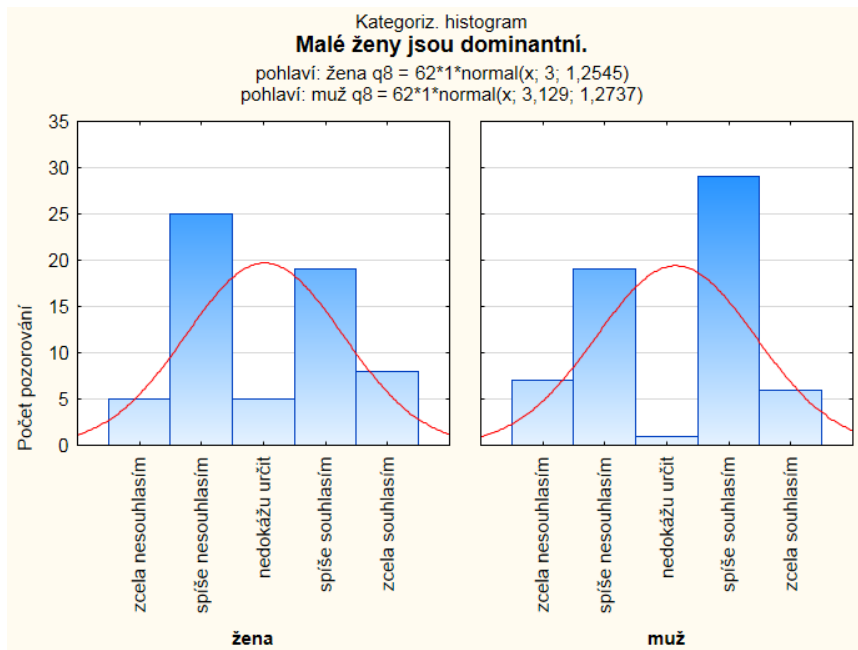


Zdroj: vlastní zpracování, 2015

H3: Vysokým ženám bude připisována větší dominance než ženám malým.

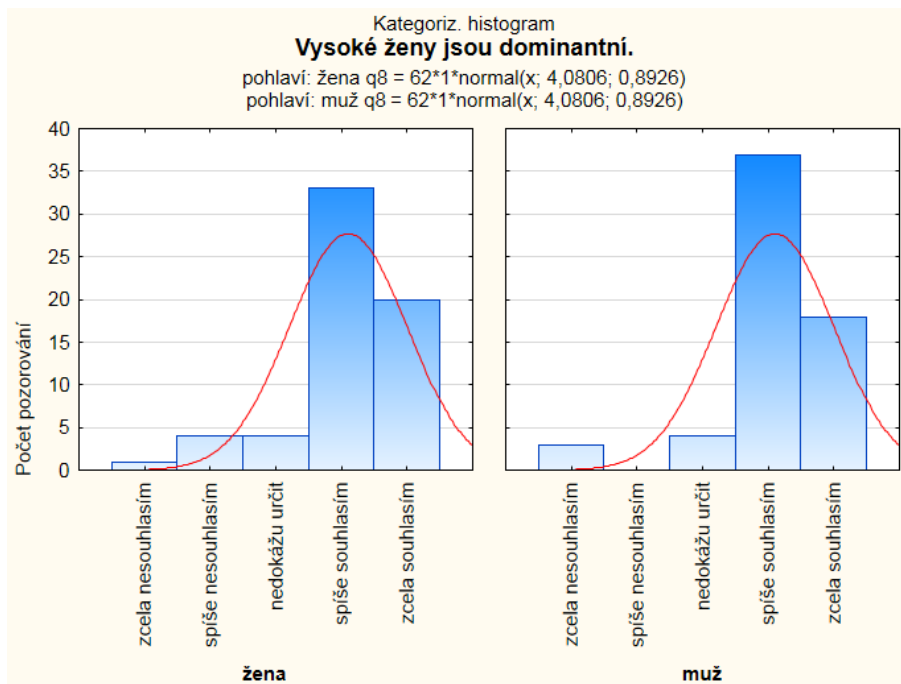
Vysokým ženám připsalo dominanci 88,7% mužů, malým ženám to bylo 56% ($p < 0,000$). Mezi hodnocením mužů a žen nebyl nalezen signifikantní rozdíl ($p < 0,941$). Ženy vysokým ženám připsaly dominanci z 84, 5% a malým ženám ze 43, 6% ($p < 0,000$).

Graf 5: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Malé ženy jsou dominantní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Graf 5: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Vysoké ženy jsou dominantní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

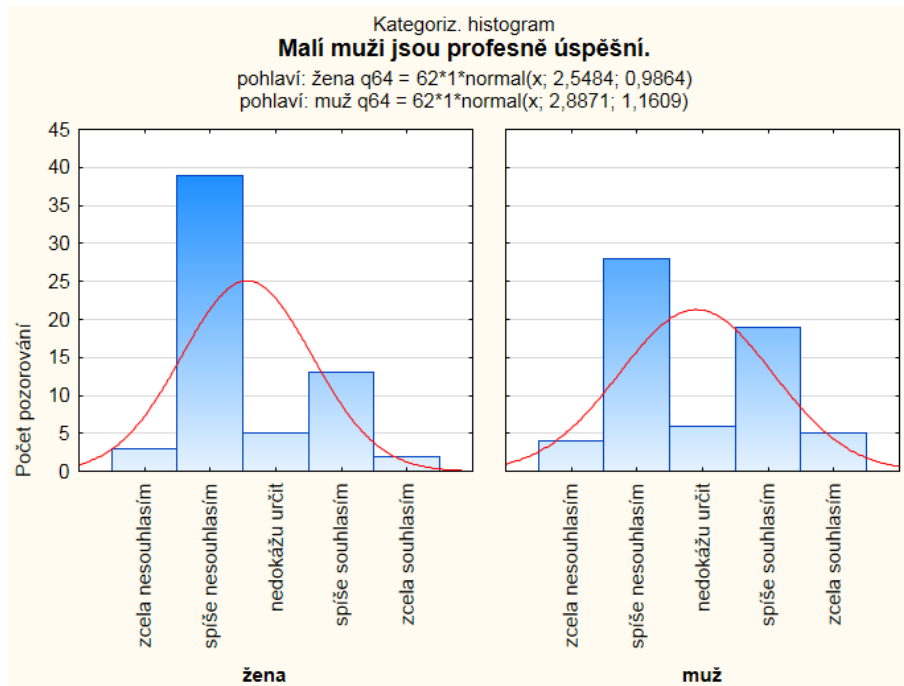
Hypotéza, že vysoké ženy budou muži hodnoceny jako dominantnější než ženy malé, tedy může být přijata.

H4: Vysocí muži budou ženami hodnoceni jako profesně úspěšnější než malí muži.

Vysokým mužům připsalo profesní úspěšnost 91,9% žen, malým mužům 24,2% žen ($p < 0,000$). Mezi hodnocením mužů a žen nebyl nalezen signifikantní rozdíl ($p < 0,644$).

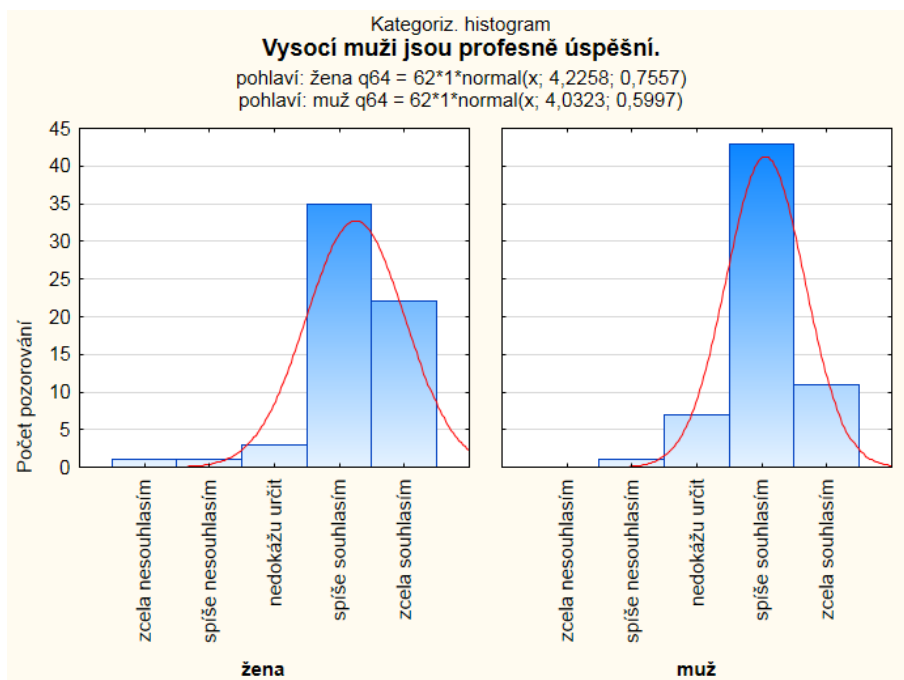
Malé ($p < 0,000$), středně vysoké ($p < 0,000$) i vysoké ženy ($p < 0,000$) vnímají vysoké muže jako profesně úspěšnější než muže malé.

Graf 6: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Malí muži jsou profesně úspěšní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Graf 7: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Vysocí muži jsou profesně úspěšní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

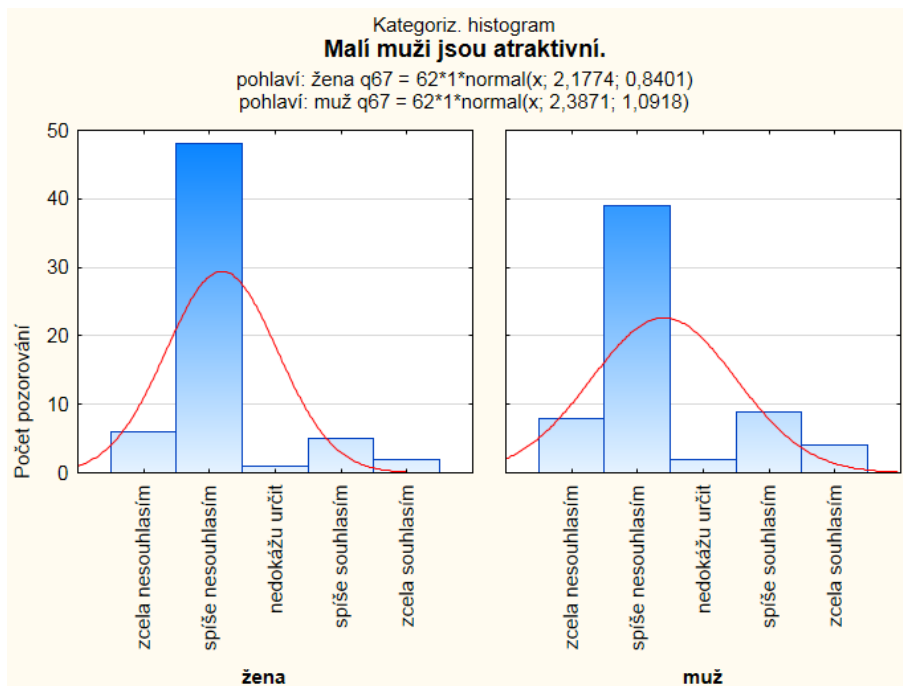
Hypotéza může být opět přijata.

H5: Vysocí muži budou ženami hodnoceni jako atraktivnější než malí muži.

93,6% žen označilo vysoké muže za atraktivní, malé muže tak označilo pouze 21% žen ($p < 0,000$). Opět nebyl nalezen žádný markantní rozdíl mezi hodnocením žen a mužů ($p < 0,377$). Malí muži si z 60% myslí, že jejich skupina je atraktivní.

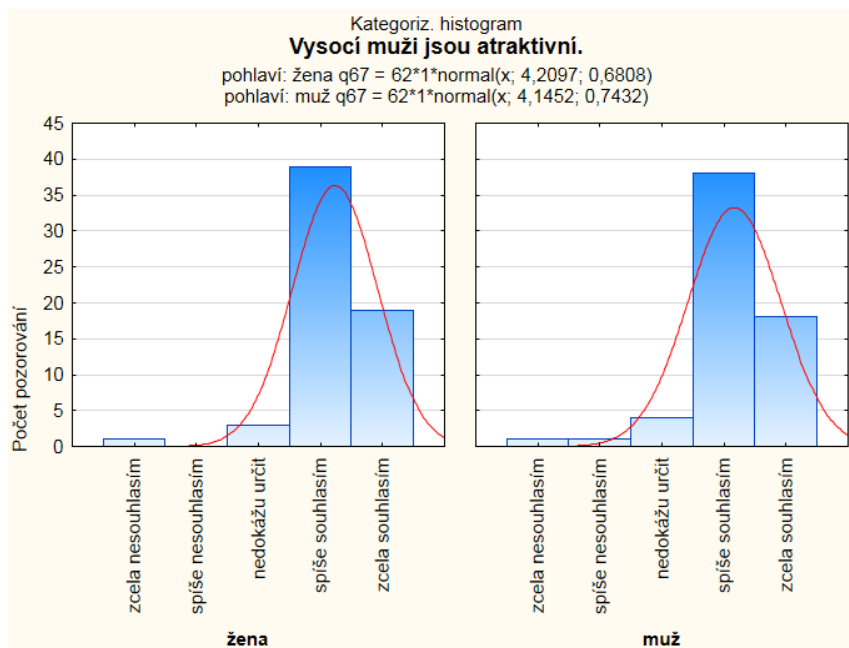
Malé ($p < 0,000$), středně vysoké ($p < 0,000$) i vysoké ženy ($p < 0,000$) vnímají vysoké muže jako atraktivnější než muže malé.

Graf 8: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Malí muži jsou atraktivní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Graf 9: Kategorizovaný histogram hodnocení skupin žen a mužů: „Vysocí muži jsou atraktivní.“



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Malé ženy, malí muži a středně vysocí muži hodnotili atraktivitu středně vysokých mužů jako vyšší než atraktivitu mužů vysokých (o 5%). Nicméně, mezi hodnocením atraktivity u středně vysokých a vysokých mužů nebyl statisticky žádný významný rozdíl ani v hodnocení žen ($p < 0,835$), ani v hodnocení mužů ($p < 0,071$).

Hypotézu můžeme přijmout. Malí muži jsou ženami vnímáni jako méně atraktivní než muži vysocí.

2. 5. Diskuze

Pokud shrneme výsledky našeho výzkumu, bylo v této práci potvrzeno, že existují jisté stereotypy vázící se k tělesné výšce a pohlaví hodnoceného. I přesto, že hodnotitelům nebyl představen konkrétní stimulus, pouze představa muže či ženy a jeho tělesné výšky, podařilo se potvrdit, že lidé do jisté míry hodnotí druhé pouze na základě jejich tělesné výšky, aniž by o nich znali jiné podrobnosti.

Podobně jako Jackson a Ervin (1994), můžeme říci, že dle našich výsledků je malý vzrůst pro muže více přítěží, než je vysoký vzrůst výhodou. V naší studii, zejména v hodnocení ambicióznosti, atraktivity, fyzické síly, optimismu, profesní úspěšnosti, sebevědomí a submisivnosti byli malí muži hodnoceni podstatně hůře než muži středně vysocí

a vysocí. Mezi hodnocením malých a vysokých mužů byly u všech položek nalezeny markantní rozdíly, ale už tomu tak nebylo mezi hodnocením středně vysokých a vysokých mužů, jejichž výsledky byly často totožné. K podobným výsledkům dospěla i Anderson (2006) ve svém výzkumu. I zde byli malí muži hodnoceni podstatně hůře než muži středně vysocí a vysocí. V našem výzkumu se také potvrdilo, že tato tendence neplatí pro ženy.

Autorky dále tvrdí, že malé ženy jsou vnímány jako méně profesně úspěšné než ženy vysoké. I toto se v našem výzkumu potvrdilo, malé ženy jsou považovány za méně profesně úspěšné než ženy středně vysoké a ženy vysoké.

Sheppard a Strathman (1989) zjistili, že malé ženy se mužům jeví jako nejatraktivnější. V našem výzkumu se ukázalo, že jako nejatraktivnější jsou hodnoceny středně vysoké ženy. I přesto byly malé ženy hodnoceny jako atraktivnější než ženy vysoké. Zajímavým výsledkem je, že vysoké ženy hodnotí malé ženy spíše jako neatraktivní. Ve stejném výzkumu nebyli vysocí muži hodnoceni jako atraktivnější než menší muži.

Naopak Melamed (1992) zjistil, že vysocí muži jsou vnímáni jako atraktivnější a dominantnější než menší muži. Naše výsledky se s Melamedovými shodují. Středně vysocí a vysocí muži byli hodnoceni jako atraktivnější než muži malí. Autor v roce 1994 dospěl v dalším výzkumu k závěru, že malí muži jsou vnímáni jako nervóznější a méně sebevědomí než větší muži. I v tomto ohledu se naše výsledky shodují.

V našem výzkumu byli malí muži povětšinou hodnoceni jako přátelští a přístupní. Pouze vysocí muži vnímají malé muže jako nepřátelské.

Chu a Geary (2004) dospěli k závěru, že vysoké ženy jsou hodnoceny jako inteligentnější než ženy malé. Ke stejnému výsledku jsme dospěli i v tomto výzkumu. Vysoké ženy byly hodnoceny i jako inteligentnější než středně vysoké ženy, ale pouze mezi ženami.

Pivoňková (2005) udává, že jsou vysoké ženy hodnoceny jako více dominantní muži i ženami do 30 let. Středně vysokým ženám je připisována úspěšnost a optimismus. Malí muži hodnotí vysoké ženy jako více pesimistické, malé ženy se hodnotí jako dominantní a vysoké ženy se považují za úspěšné a optimistické. Výsledky se s našimi opět shodují. V aktuálním výzkumu však byla úspěšnost připisována spíše ženám vysokým a optimismus byl připisován jak ženám středně vysokým, tak ženám malým.

Jako v dalších výzkumech (Boyson, Pryor a Butler, 1999; Chu a Geary, 2004; Melamed, 1994) naše výsledky potvrdily, že jsou vysoké ženy vnímány více dominantní a ambiciózní než ženy malé. Malé ženy jsou také považovány za méně profesně úspěšné než ženy střední a vysoké. Dále jsou malé ženy považovány spíše za nesebevědomé oproti

vysokým ženám, které jsou vnímány jako sebevědomé. Naopak středně vysoké ženy jsou dle výsledků optimističtější a přátelštější než ženy vysoké.

Další výzkumy (Dannenmaier a Thumin, 1964; Wilson, 1968, Jackson a Ervin, 1994; Deaton a Arora, 2009) potvrdily shodu mezi tělesnou výškou a vnímaným statusem či profesní úspěšností mezi muži. V našem výzkumu ženy připisovaly vyšší profesní úspěšnost středně vysokým a vysokým mužům oproti mužům malým.

Otázkou zůstává (a jistě by bylo zajímavé vyzkoumat), co si hodnotitelé představují pod pojmy malé ženy, středně vysoké ženy, vysoké ženy, malí muži, středně vysocí muži a vysocí muži, respektive jak vysoký je pro hodnotitele například malý muž.

2. 6. Limitace výzkumu

Předkládaný výzkum byl proveden na poměrně malém vzorku hodnotitelů, mezi studenty Fakulty humanitních studií Univerzity Karlovy. Hodnotitelé byli vybíráni záměrně, aby splňovali předem určená kritéria. Výzkum nemůže být tedy zobecněný na celou populaci.

Je možné, že zjištěné stereotypy by se lišily, pokud by do výzkumu byli zahrnuti i starší hodnotitelé.

Závěr

Cílem této práce bylo zjistit, zda, jak naznačuje množství zahraniční odborné literatury, existují stereotypy vážící se k tělesné výšce i v našem prostředí.

V našem výzkumu se ukázalo, že vysoké ženy jsou vnímány jako ambicióznější než malé ženy a to muži i ženami. Pouze ženami pak byly vysoké ženy vnímány jako ambicióznější než středně vysoké ženy. Ženy vnímají vysoké muže jako ambicióznější než muže malé, ale i muže středně vysoké. Muži vnímají malé a středně vysoké ženy jako atraktivnější než vysoké ženy. Ženy naopak vnímají středně vysoké a vysoké muže jako atraktivnější než muže malé. Muži i ženy vnímají středně vysoké a vysoké ženy jako fyzicky silnější než ženy malé. Ženami jsou vysoké ženy vnímány jako více inteligentní než ženy středně vysoké. Muži i ženami jsou vysoké ženy vnímány jako méně optimistické. Střední ženy jsou ženami viděny jako extrovertnější než ženy malé a ženy vysoké. Vysoké ženy jsou muži vnímány jako nervóznější než ženy středně vysoké, ženami jsou jako nervóznější viděny ženy malé. Muži si myslí, že vysocí muži jsou nervóznější než muži středně vysocí. Vysoké ženy jsou muži vnímány jako méně přístupné a méně společenské. Naopak jsou jimi vnímány jako profesně úspěšnější.

Ač byl výzkum realizován na poměrně malém vzorku studentů, výsledky naznačují, že jsou lidé schopni tělesnou výšku asociovat s určitými vlastnostmi a osobními charakteristikami.

Z výsledků naší studie vyplývá, že jsme ve velké míře ovlivňováni sociálními stereotypy, ať už si jejich existenci uvědomujeme či nikoliv. Stereotypy patří k našemu myšlení. Zapřičiňují, že zpracování informací je rychlejší. Na druhou stranu je to myšlení zkratkovité a může se stát, že právě stereotypy nám zabrání vidět druhého nekriticky a nepředpojatě.

Zvláště při styku s neznámými lidmi bychom tuto tendenci měli mít na paměti a měli bychom se snažit o jejich citlivější zhodnocení. Právě neznámým lidem můžeme stereotypním myšlením neúmyslně uškodit.

Použitá literatura

1. Andrejevová, G. (1984). Sociální psychologie. ([1. vyd.], 395 s.) Praha: Svoboda.
2. Anderson, R. (2006). The role of height, gender and self-awareness in character perception. *Journal of Gustavus Undergraduate Psychology*. Volume 2
3. Barnard, N., Scialli, A., & Bobela. (2002). *Journal of pediatric and adolescent gynecology*. doi: 10.1016/S1083-3188(01)00135-8.
4. Bem, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance Phenomena. *Psychological Review*, 74(3), 183-200. doi:10.1037/h0024835
5. Bierich, J. R. (1978). Estrogen treatment of girls with constitutional tall stature. *Pediatrics*, 62(6), 1196.
6. Biernat, M., Manis, M., & Nelson, T. E. (1991). Stereotypes and standards of judgment. *Journal Of Personality & Social Psychology*, 60(4), 485-499.
7. Bogaert, A., & McCreary, D. (2011). Masculinity and the distortion of self-reported height in men. *Sex Roles*, 65(7/8), 548-556. doi:10.1007/s11199-011-0003-8
8. Boyson, A. R., Pryor, B., & Butler, J. (1999). Height as power in women. *North American Journal Of Psychology*, 1(1), 109-114.
9. Brown, E. M. (1968). Influence of training, method, and relationship of the halo effect. *Journal Of Applied Psychology*, 52(3), 195-199. doi:10.1037/h0025756
10. Brůžek, J., Černý, V., & Stránská, P. (2005). Proměny výšky postavy v průběhu věků: Rozdíly mezi jedinci, populacemi i generacemi. *Vesmír: přírodovědecký časopis* (84), s. 166-168. Retrieved from: <http://casopis.vesmir.cz/clanek/promeny-vysky-postavy-v-prubehu-veku>
11. Břicháček, V. (1978). Úvod do psychologického škálování. (1. vyd., 321 s.) Bratislava: Psychodiagnostické a didaktické testy.,
12. Buryánek, J. (2005). Práce s předsudky a stereotypy. [online]. roč. 2005, s. 9 [cit. 2014-04-09]. Dostupné z: <http://www.varianty.cz>

13. Buunk, A. P., Park, J. H., Zurriaga, R., Klavina, L., & Massar, K. (2008). Height predicts jealousy differently for men and women. *Evolution And Human Behavior*, 29(2), 133-139. doi:10.1016/j.evolhumbehav.2007.11.006
14. Cameron, C., Oskamp, S., & Sparks, W. (1977). Courtship american style: Newspaper ads. *Family Coordinator*, 26(1), 27.
15. Case, A., & Paxson, C. (2008). Stature and status: Height, ability, and labor market outcomes. *Journal Of Political Economy*, 116(3), 499-532.
16. Dannenmaier, W. D., & Thumin, F. J. (1964). Authority status as a factor in perceptual distortion of size. *The Journal Of Social Psychology*, 63(2), 361-365.
17. Deaton, A., & Arora, R. (2009). Life at the top: The benefits of height. Cambridge, Mass., NBER Working Paper No. 15090. 2009, 7 (2).
18. Dion, K. K. (1972). Physical attractiveness and evaluation of children's transgressions. *Journal Of Personality & Social Psychology*, 24(2), 207-213.
19. Dion, K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 24(3), 285-290. doi:10.1037/h0033731
20. Egolf, D. B., & Corder, L. E. (1991). Height Differences of Low and High Job Status, Female and Male Corporate Employees. *Sex Roles*, 24(5/6), 365-373.
21. Evropské výběrové šetření o zdraví v České republice EHIS 2008: HIS CR 2002. (2011). (1. vyd., 240, 32 p.) Praha: Ústav zdravotnických informací a statistiky České republiky.
22. Fialová, L., & Krch, F. (2012). Pojetí vlastního těla - zdraví, zdatnost, vzhled. (Vyd. 1., 278 s.) Praha: Karolinum.
23. Firmin, M. W., Hoffman, S. J., Firmin, R. L., Lee, A. D., & Vorobyov, Y. (2012). Tall College Women's Social Dynamics Relating to Height. *Qualitative Research In Psychology*, 9(3), 210-230. doi:10.1080/14780887.2010.500354
24. Gába, A., Přidalová, M., Pelclová, J., Riegerová, J., & Tlučáková, L (2010) Analýza tělesného složení a pohybové aktivity u českých a slovenských žen., *Medicina Sportiva Bohemica & Slovaca* 2010 vol. 19, no. 3, 152-159

25. Geldart, S. (2008). Tall and good-looking? The relationship between raters' height and perceptions of attractiveness. *Journal Of Individual Differences*, 29(3), 148-156.
doi:10.1027/1614-0001.29.3.148
26. Gillis, J. S., & Avis, W. E. (1980). The male-taller norm in mate selection. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 6(3), 396-401. doi:10.1177/014616728063010
27. Griffin, A. M., & Langlois, J. H. (2006). Stereotype directionality and attractiveness stereotyping: Is beauty good or is ugly bad?. *Social Cognition*, 24(2), 187-206.
28. Gross, R. (2010). *Psychology: the science of mind and behaviour*. (6th ed., viii, 902 p.) London: Hodder Education.
29. Hartl, P., & Hartlová, H. (2000). *Psychologický slovník*. (Vyd. 1., 774 s.) Praha: Portál.
30. Hayesová, N. (2000). *Základy sociální psychologie*. Přel. I. Štěpaníková. (2.vyd., 165 s.) Praha: Portál.
31. Hodges, B. H. (1974). Effect of valence on relative weighting in impression formation. *Journal Of Personality & Social Psychology*, 30(3), 378-381.
32. Hnilica, K. (2010). *Stereotypy, předsudky, diskriminace: pojmy, měření, teorie*. (Vyd. 1., 207 p.) Praha: Univerzita Karlova v Praze, nakladatelství Karolinum.
33. Chromý, K. (2003). Dysmorfofobie. *Psychiatrie*, 7(1).
34. Chu, S., & Geary, K. (2005). Physical stature influences character perception in women. *Personality And Individual Differences*, 38(8), 1927-1934.
doi:10.1016/j.paid.2004.10.004
35. Jackson, L. A., & Ervin, K. S. (1992). Height Stereotypes of Women and Men: The Liabilities of Shortness for Both Sexes. *Journal Of Social Psychology*, 132(4), 433-445.
36. Janoušek, J. (1988). *Sociální psychologie*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství.
37. Johnson, D. M., & Vidulich, R. N. (1956). Experimental manipulation of the halo effect. *Journal Of Applied Psychology*, 40(2), 130-134. doi:10.1037/h0042887

38. Kapuš, O., Gába, A., Riegerová, J., & Pelclová, J. Rozbor tělesného složení českých mužů ve věku 20 až 80 let (hodnocení tělesné výšky, hmotnosti, BMI, svalové a tukové frakce). *Česká antropologie*. 01/2010; 60(1):20-23. 2010, č. 01, s. 20-23.
39. Lever, J., Frederick, D. A., Laird, K., & Sadeghi-Azar, L. (2007). Tall Women's Satisfaction with their Height: General Population Data Challenge Assumptions behind Medical Interventions to Stunt Girls' Growth. *Journal Of Adolescent Health*, 40(2), 192-194. doi:10.1016/j.jadohealth.2006.09.004
40. Melamed, T. (1992). Personality correlates of physical height. *Personality And Individual Differences*, 13(12), 1349-1350. doi:10.1016/0191-8869(92)90179-S
41. Melamed, T. (1994). Correlates of physical features: Some gender differences. *Personality And Individual Differences*, 17(5), 689-691. doi:10.1016/0191-8869(94)90143-0
42. Nakonečný, M. (1998). *Základy psychologie*. (1. vyd., 590 s.) Praha: Academia.
43. Nakonečný, M. (1999). *Sociální psychologie*. (1. vyd., 287 s.) Praha: Academia.
44. Nisbett, R. E., & DeCamp Wilson, T. (1977). The Halo Effect: Evidence for Unconscious Alteration of Judgments. *Journal Of Personality & Social Psychology*, 35(4), 250-256.
45. Pawlowski, B. (2003). Variable preferences for sexual dimorphism in height as a strategy for increasing the pool of potential partners in humans. *Proceedings Of The Royal Society B: Biological Sciences*, 270(1516), 709-712.
46. Pawlowski, B., & Dunbar, R. (2000). Tall men have more reproductive success. *Nature*, 403(6766), 156.
47. Pawlowski, B., & Jasienska, G. (2005). Women's preferences for sexual dimorphism in height depend on menstrual cycle phase and expected duration of relationship. *Biological Psychology*, 70(1), 38-43. doi:10.1016/j.biopsycho.2005.02.002
48. Pivoňková, V. (2005). Přisuzování psychologických charakteristik podle tělesné výšky žen se liší podle pohlaví, věku a tělesné výšky posuzovatele. In: 32. etologická konference, Nečtiny 27. -30. 4. 2005: Program a abstrakty. Česká a Slovenská etologická společnost, 33.

49. Postman, L., Bruner, J. S., & McGinnies, E. (1948). Personal values as selective factors in perception. *The Journal Of Abnormal And Social Psychology*, 43(2), 142-154.
doi:10.1037/h0059765
50. Pozzebon, J. A., Visser, B. A., & Bogaert, A. F. (2012). Do You Think You're Sexy, Tall, and Thin? The Prediction of Self-Rated Attractiveness, Height, and Weight. *Journal Of Applied Social Psychology*, 42(11), 2671-2700. doi:10.1111/j.1559-1816.2012.00957.x
51. Rump, E. E., & Delin, P. S. (1973). Differential accuracy in the status-height phenomenon and an experimenter effect. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 28(3), 343-347.
doi:10.1037/h0035117
52. Řezáč, J. (1998). *Sociální psychologie*. (268 p.) Brno: Paido.
53. Salska, I., Frederick, D. A., Pawlowski, B., Reilly, A. H., Laird, K. T., & Rudd, N. A. (2008). Conditional mate preferences: Factors influencing preferences for height. *Personality And Individual Differences*, 44(1), 203-215. doi:10.1016/j.paid.2007.08.008
54. Sheppard, J. A., & Strathman, A. J. (1989). Attractiveness and height: The role of stature in dating preference, frequency of dating, and perceptions of attractiveness. *Personality And Social Psychology Bulletin*, 15(4), 617-627. doi:10.1177/0146167289154014
55. Sorokowski, P. (2010). Politicians' estimated height as an indicator of their popularity. *European Journal Of Social Psychology*, 40(7), 1302-1309. doi:10.1002/ejsp.710
56. Sorokowski, P., & Butovskaya, M. L. (2012). Height preferences in humans may not be universal: Evidence from the Datoga people of Tanzania. *Body Image*, 9(4), 510-516.
doi:10.1016/j.bodyim.2012.07.002
57. Strauss, R. S. (1999). Comparison of measured and self-reported weight and height in a cross-sectional sample of young adolescents. *International Journal Of Obesity & Related Metabolic Disorders*, 23(8), 904.
58. Stulp, G., Buunk, A. P., & Pollet, T. V. (2013). Women want taller men more than men want shorter women. *Personality And Individual Differences*, 54(8), 877-883.
doi:10.1016/j.paid.2012.12.019

59. Swami, V., Campana, A. N., & Coles, R. (2012). Acceptance of cosmetic surgery among British female university students: Are there ethnic differences?. *European Psychologist*, 17(1), 55-62. doi:10.1027/1016-9040/a000049
60. Škobrtal, P. (2012). *Vybrané kapitoly ze sociální psychologie*. (Vyd. 1., 112 s.) Ostrava: Universitas Ostraviensis.
61. Taylor, S. & Fiske, S. (1984). *Social cognition*. (1st ed.) New York: Random House.
62. Thorndike, E. (1920). A constant error in psychological ratings. *Journal Of Applied Psychology*, 4(1), 25-29. doi:10.1037/h0071663
63. Trpišovská, D., & Vacínová, M. (2007). *Sociální psychologie: vybraná témata*. (Vyd. 1., 156 s.) Praha: Univerzita Jana Amose Komenského Praha.
64. Výběrové šetření o zdravotním stavu české populace 2002: HIS CR 2002. (2003). (1. vyd., 128 s.) Praha: ÚZIS - Ústav zdravotnických informací a statistiky.
65. Výběrové šetření o zdravotním stavu české populace: HIS CR 93. (1995). (1. vyd., 80 s.) Praha: ÚZIS - Ústav zdravotnických informací a statistiky.
66. Výrost, J. (2008). *Sociální psychologie*. (2., přeprac. a rozš. vyd., 404 s., Editor Ivan Slaměník). Praha: Grada.
67. Watts, J. (2004). China's cosmetic surgery craze. *Lancet*, 363(9413), 958.
68. Wilson, P. R. (1968). Perceptual distortion of height as a function of ascribed academic status. *The Journal Of Social Psychology*, 74(1), 97-102.
doi:10.1080/00224545.1968.9919806

Použité internetové zdroje

1. <http://web.natur.cuni.cz/etologiecloveka>
2. <http://www.paleyinstitute.org>
3. <http://www.rustovyhormon.cz>