

**UNIVERZITA KARLOVA**

**Filozofická fakulta**

Katedra sociologie

**Bakalářská práce**

Barbara Kovářová

**Sociální srovnávání ve vztahu k pocitu životní pohody**

**The relationship of social comparison and wellbeing**

**Poděkování:**

Tímto bych ráda poděkovala vedoucí mé bakalářské práce Mgr. et Mgr. Pavle Malvotové za cenné rady, připomínky při vypracování práce, za čas věnovaný konzultacím a za nekonečnou psychickou podporu.

**Prohlášení:**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně, že jsem řádně citoval/a všechny použité prameny a literaturu a že práce nebyla využita v rámci jiného vysokoškolského studia či k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze, dne 10.5.2021

Barbara Kovářová

**Abstrakt:**

Práce se zabývá třemi specifiky psychického procesu *sociálního srovnávání* (frekvence, míra důležitosti a preferovaná strategie) a jejich variabilitou napříč českou společností. Cílem je porovnat sociodemografické skupiny dle jejich sklonu se sociálně srovnávat (zkoumáme pohlaví, socioekonomický status, vzdělání a věk). Vyšší sklony mají potvrzené negativní implikace na životní pohodu, zdraví a mají řadu dalších negativní dopadů na jedince a jeho okolí. Současně hledáme, ve kterých konkrétních dimenzích (příjem, vzhled, zdraví, sociální úspěšnost, znalosti) se mohou případné rozdíly mezi skupinami vyskytovat. Pomocí analýzy dat z dotazníkového online šetření na reprezentativním vzorku internetové populace o 1009 respondentech jsme zjistili, že vyšší míra srovnávání koreluje negativně s pocitem životní pohody. Současně jsme zjistili, že některé dimenze srovnávání více souvisí s životní pohodu než jiné, např. významný negativní korelace se vyskytuje mezi frekvencí srovnávání svého zdraví a uvedeným subjektivním zdravím. Variabilitu ve srovnávání dle sociodemografických statistik můžeme taktéž potvrdit. Ženy se srovnávají častěji, více nahoru (neboli s někým, kdo je na tom lépe) v dimenzi vzhledu a je pro ně srovnání důležitější oproti mužům. Čím nižší jedincův socio-ekonomický status, tím méně srovnává své znalosti. Nejmladší kohorta (18-24 let) se srovnává častěji než ostatní v dimenzi vzhledu a sociální úspěšnosti, současně srovnává svůj vzhled, příjem a sociální postavení více směrem nahoru oproti starším.

**Klíčová slova:**

sociální srovnávání, strategie sociálního srovnávání, frekvence sociálního srovnávání, životní pohoda, sociodemografické znaky, subjektivní zdraví

**Abstract:**

Our work focuses on three aspects of the mental process of *social comparison* (frequency, importance, preferred strategy) and their variability among the czech society. Our goal is to find which sociodemographic groups have higher propensity to socially compare than others (we focus on sex, socioeconomic status, education and age). Higher propensity has implications on wellbeing, health and also negative implications on the individual and his environment (envy, scorn, depression etc.). At the same time we search for dimensions in which the differences between groups are salient. We hypothesize the increase of social comparison due to immediate, situational conditions (pandemic) and long-term cultural changes that are taking place in czech republic. With the help of online questionnaire and a representative sample of internet population of 1009 respondents we found out, that the negativne relationship of higher propensity and wellbeing (satisfaction with life, subjective health) does exist in czech society. We find that some comparison dimensions have stronger consequences on wellbeing – for example significant relationship between frequency of comparing selfs health and reported subjective health. Variability between sociodemographic groups has been confirmed. Women compare more often and upward their appearance, comparisons are also more improtant. The lower ones status, the less he compares his knowledge. The younger cohort compares more often than others on the dimension of appearance, social position and also they compare more upward their income, social position and appearance.

**Keywords:**

social comparison, strategy of social comparison, wellbeing, sociodemographic features, subjective health

## Obsah

<b>1. Úvod.....</b>	<b>10</b>
<b>2. Teoretická východiska.....</b>	<b>12</b>
<b>2.1 Psychologické přístupy.....</b>	<b>12</b>
2.1.1 Teorie sociálního srovnávání.....	14
2.1.2 Teorie sociální identity.....	17
<b>2.2 Sociologické přístupy k sociálnímu srovnávání.....</b>	<b>20</b>
2.2.1 Frekvence srovnávání.....	21
2.2.2 Míra důležitosti srovnávání.....	22
2.2.3 Strategie srovnávání.....	23
<b>2.3 Poznatky o srovnávání u konkrétních sociodemografických skupin.....</b>	<b>24</b>
2.3.1 Pohlaví.....	24
2.3.2 Věk.....	27
2.3.3 Vzdělání.....	31
2.3.4 Socioekonomický status.....	32
<b>2.4 Životní pohoda.....</b>	<b>34</b>
2.4.1 Spokojenost se životem.....	35
2.4.2 Subjektivní zdraví.....	35
<b>3. Empirická část.....</b>	<b>38</b>
<b>3.1 Cíle výzkumu.....</b>	<b>38</b>
<b>3.2 Charakteristika výzkumného vzorku.....</b>	<b>39</b>
<b>3.3 Metoda výzkumu.....</b>	<b>39</b>
<b>3.4 Analýza dat.....</b>	<b>42</b>
3.4.1 Souvislosti se spokojeností se životem.....	43
3.4.2 Souvislosti se subjektivním zdravím.....	44
3.4.3 Rozdíly mezi muži a ženami.....	45
3.4.4 Rozdíly mezi věkovými kohortami.....	47
3.4.5 Rozdíly dle socioekonomického statusu.....	50
3.4.6 Rozdíly mezi vzdělanostními skupinami.....	51
3.4.7 Indexy specifík srovnávání.....	53
<b>4. Shrnutí.....</b>	<b>57</b>
<b>4.1 Diskuse.....</b>	<b>59</b>
4.1.1 Vztah srovnávání se a životní pohody.....	60

4.1.2	Pohlaví.....	62
4.1.3	Věk.....	62
4.1.4	Vzdělání.....	63
4.1.5	Socioekonomický status.....	64
<b>4.2</b>	<b>Budoucí směry zkoumání .....</b>	<b>65</b>
<b>4.3</b>	<b>Hodnocení a limity výzkumu .....</b>	<b>66</b>
<b>5.</b>	<b>Závěr .....</b>	<b>67</b>
	<b>Literatura .....</b>	<b>67</b>
	<b>Příloha: Střední hodnoty proměnných a tvorba indexů .....</b>	<b>77</b>

# 1. Úvod

Tato práce se věnuje aplikaci Festingerovy (1954) teorie sociálního srovnávání a jejích dalších rozšíření (Wills, 1981) na dnešní českou společnost. Sociální srovnávání je psychický proces, kdy jedinec srovnává svůj konkrétní atribut s relevantním objektem srovnání. Takovým objektem je nejčastěji příslušník jeho ingroup (Guimond et al., 2006) a ke srovnání dochází na nějaké konkrétní relevantní dimenzi (Wheeler & Suls, 2020). Specifika srovnávání, která sledujeme, jsou tři a každé specifikum má své implikace na jedince životní pohodu a subjektivní zdraví. Prvním je frekvence neboli jak často jedinec vnímá, že se ve zkoumané dimenzi (vzhled, zdraví, sociální úspěšnost, znalosti, obecný zdar) srovnává. Vyšší frekvence srovnávání negativně koreluje s životní pohodou a má silné implikace pro subjektivní zdraví (Arigo et al., 2020; Clark & Senik, 2010). V praxi se jedná o výskyt negativních destruktivních emocí jako pocit viny, obranářství, lítost či pocitu nespokojenosti. Zároveň roste i tendence lhát (White et al., 2006). Druhým specifikem srovnávání je strategie. Strategie může být buď směrem nahoru (srovnává se s někým, kdo je na tom v dané dimenzi *lépe*) anebo dolů (srovnává se s někým, kdo je na tom *hůře*). My sledujeme, který směr srovnávání jedinec ve zkoumaných dimenzích preferuje. Oba směry strategie v případě silné převahy mají negativní dopady na jedince a jeho okolí. Mají za následky například přítomnost pocitů závisti či opovržení, které tvoří větší propasti nepochopení mezi lidmi, obzvláště mezi lidmi různého statusu (Fiske, 2010). Na mentální stav samotného jedince má srovnání směrem nahoru negativní dopad (Olivos et al., 2020). Autor Olivos et al. (2020) uvádí, že 6 % variability spokojenosti se životem je vysvětleno právě strategií sociálního srovnávání. Třetí je míra důležitosti, jakou jedinec výsledkům srovnání přikládá neboli jak velký vliv má takové srovnání na jeho sociální realitu a sebe-pojetí. Toto specifikum má prokázané dopady na životní pohodu jedince. Čím více důležitosti srovnávání jedinec přikládá, tím hůře hodnotí svou životní pohodu (Alderson & Katz-Gerro, 2016; Clark & Senik, 2010).

Ač je sociální srovnávání obvykle pojímáno jako proces psychický, my zaujímáme perspektivu sociologickou. Jedná se o aspekt jedince, který je velmi citlivý na situační a kulturní aspekty (Cheng et al., 2021). Tyto aspekty mají velký vliv na jeho variabilitu. Zde se zaměříme na řadu velmi aktuálních situačních faktorů a řadu sociokulturních faktorů, které mohou mít dopad na tendence se srovnávat v rámci české společnosti. Aktuálním situačním faktorem je například světová pandemie, která lidem vytváří prostředí velmi blízké a velmi citelné hrozby. Proces sociálního srovnávání je jedním z hlavních psychologických procesů, které člověk užívá



při snaze vypořádat se s přítomností hrozby. Funkce, které zastává budou pro nás klíčové, abychom mohli předpokládat změnu tendence se srovnávat ve společnosti. Současně pandemie vytváří řadu nejistot toho, co bude dál, jaká je jedincova role, co má dělat a vytváří také řadu nových nejistých sociálních identit (např. rodič musí převzít roli vzdělávací autority apod.). Na takovou zásadní nejistotu nebyla česká společnost připravena (Horáček, 2021) a jedním z hlavních mechanismů vyrovnání se s nejistotou je opět proces sociálního srovnávání. Hrozba a nejistota jsou aspekty, které se nejen vyskytly ve společnosti „z ničeho nic“, ale také společně. Proto předpokládáme, že budou tendence se srovnávat tímto ovlivněny (frekvence se zvýší, míra důležitosti taktéž). Lidé budou následně trpět negativní dopady intenzivnějšího srovnávání.

Potenciálně významným sociokulturním faktorem, na který se zaměříme, je kulturní vývoj v České republice a s ním spojené proměny v hodnotách napříč generacemi. Nové hodnoty mohou dále nejen vytvářet prostředí potřeby se srovnávat u mladších generací, ale měnit jeho dynamiku (např. kulturou indukované vlastnosti jako *narcismus* mohou pohánět jiné, potažmo silnější motivace než doposud).

O těchto situačních a sociokulturních faktorech budeme uvažovat na úrovni jednotlivých sociodemografických skupin – pohlaví, věkové skupiny, vzdělanostní skupiny a socioekonomický status. Vzhledem k dopadům vyššího sklonu se srovnávat na životní pohodu a subjektivní zdraví budeme hledat vyšší sklony napříč těmito skupinami. Doposud potvrzený vztah životní pohody a tendence se srovnávat (Buunk & Gibbons, 2007) obohatíme o konkrétní dimenze, ve kterých se tento vztah realizuje, a tedy které jsou klíčové pro zkoumání. Podobně budeme hledat tendence srovnávat se na určitých dimenzích explicitně jedním směrem, jelikož silná převaha jednoho směru má vždy negativní následky (závist, opovržení apod.) (Fiske, 2010). Naším cílem je identifikovat konkrétní populaci zasaženou vyšším sklonem srovnávání, poté hledat možné příčiny a původy a následně se věnovat možným řešením.

## 2. Teoretická východiska

Tato výzkumná práce vznikla z teoretických a empirických poznatků sociologie a sociální psychologie. Nejprve je nutné pokrýt přístup a poznatky sociální psychologie vzhledem k tomu, že toto téma bylo mnoho let výhradně doménou psychologů. Poskytuje bohaté poznatky o dopadech sociálního srovnávání na jedince. Tyto dopady jsou zásadní, jelikož dávají našemu zkoumání relevanci na úrovni následků, které jedinci mohou kvůli intenzivnějšímu srovnávání trpět. Současně propůjčuje znalosti o funkcích, které proces sociálního srovnávání (dále jen „SS“) u jedince zastupuje, k čemu proces slouží, a tedy i v jakých situacích se potřeba srovnávat mění. Toho využijeme z hlediska aktuální pandemické situace v České republice, která může být pohonem pro potřebu srovnávat.

Následně se zaměříme na sociologické poznatky, které odkazují na vliv charakteristik kultury na jedincovu tendenci se srovnávat. Na to se soustředíme při uvažování nad možnými rozdíly v potřebě se srovnávat mezi věkovými kohortami, socioekonomickými skupinami a mezi muži a ženami. Rozdíly založené na charakteristikách jedincovy kultury jsou pro nás orientační, jelikož všechny zkoumané skupiny žijí ve více méně podobné kultuře. Myslíme tím spíše normy a hodnoty spojené s kulturou individualistickou či kolektivistickou. Tyto hodnoty odpovídající jedné či druhé kultuře mají v české společnosti určité rozložení, kterým se budeme zabývat v kapitole 2.3.2 *Věk*.

Nakonec se budeme věnovat nejen obecnému pojetí životní pohody a subjektivního zdraví, ale i konkrétně z hlediska české společnosti. Budeme hledat souvislosti mezi různou potřebou se srovnávat a spokojeností se životem a subjektivním zdravím. Potenciální přítomnost tohoto vztahu budeme hledat v konkrétních dimenzích u konkrétních skupin. V těchto dimenzích se může vztah realizovat, a proto je pro nás klíčové je pro každou skupinu identifikovat a hledat možné příčiny a původy.

### 2.1 Psychologické přístupy

Psychologům vděčíme za hlubokou analýzu procesu sociálního srovnávání. Primárně pracujeme s pojetím SS jako s procesem, jehož různorodost u každého jedince lze hledat v sociokulturních faktorech dané společnosti. Avšak následky těchto tendencí se srovnávat nenese společnost, ale jedinec sám. Zde budeme prezentovat několik dopadů, které SS na jedince a jeho okolí má.

Psychologické studie poskytují bohaté poznatky v oblasti intrapersonálních následků tohoto procesu. Mezi hlavní dopady řadíme dopady emocionální, jaké má preferovaná strategie srovnávání na srovnávajícího. Když se jedinec srovnává směrem nahoru může pociťovat závist, kvůli které se cítí následně neschopný (Fiske, 2010). Závist koreluje s depresí, pocitem neštěstí a nízkým sebevědomím. Naopak pokud se srovnává směrem dolů může cítit opovržení vůči danému jedinci. Opovržení vytváří pocit moci, která nejen z lidí dělá lidi sebestředné (Fiske, 1993), ale je považována za příčinu znečitlivění lidí jednoho k druhému (Fiske, 2010). Příkladem může být znečitlivění jedinců vyššího statusu vůči lidem nižšího statusu a jejich potřebám (Fiske, 1993). Taková sebestřednost dělá z méně mocných lidí pouze nástroje a podporuje takzvanou instrumentalitu vztahů (Fiske & Berdahl, 2007). Jedním z dopadů vyšší frekvence SS je také výskyt negativních destruktivních emocí jako pocit viny, obranářství, lítost či pocity nespokojenosti (White et al., 2006). Zároveň roste i tendence lhat, kterou se jedinec snaží chránit své city či city ostatních. Vyšší míra lhaní je jedním z negativních dopadů, které jsou nejen na jedince, ale i na jeho blízké okolí (White et al., 2006).

Další psychické dopady mohou být jak negativní, tak i pozitivní, což je údajně determinováno kontextuálními faktory (objekt, dimenze a směr srovnávání). Negativním dopadem může být snížení sebevědomí či vznik stresu. To přichází v momentě, kdy jedinec vnímá hrozbu jeho dosavadnímu statusu či jeho sociální hodnotě. Tento vjem o přítomnosti hrozby vychází z negativních informací získaných právě SS (např. nepříznivé srovnání) (Präg et al., 2014). K samotné podstatě srovnávání White et al. (2006) uvádí, že aby se mohli lidé srovnávat s externím standardem, musí na sebe pohlížet objektivně čímž se dostávají do stavu, kdy na *sebe* pohlíží jako na *objekt*. K tomuto chápání dochází skrze míru *sebe-aktivaci*. Pro naše účely stačí rozumět, že se jedná o pozici, jakou jedinec vnímá, že zastává na spektru individuum–součást skupiny (Hall & Crisp, 2010). Dle Stapel a Tesser (2001) tento stav chápání sebe jako objektu, vede k frekventovanějšímu srovnávání. Lze tedy chápat, že čím více se vnímá jedinec jako individuum (čím více je aktivováno *self*), tím jsou jeho tendence se srovnávat vyšší. Tímto se vytváří cyklus, kdy potřeba sebe sama zhodnotit nás vede k chápání sebe jako objektu, k čemuž však dochází skrze sebe-aktivaci. Tato vysoká sebe-aktivace pak vede k frekventovanějšímu srovnávání a cyklus pokračuje. Vedle negativních dopadů vyššího sklonu SS ještě chápání sebe jako objektu vede k chronické nespokojenosti (White et al., 2006). Dalším negativním dopadem vyšší frekvence je hrozba vzniku deprese. Autor Cheng et al. (2021) našel souvislost mezi depresí, depresivními symptomy a frekvencí, v jaké se jedinec srovnává na sociálních sítích. Ostatně následky SS nemusí být zaručeně vždy negativní. Jsou zaznamenány i pozitivní následky SS jako nárůst empatie (Buunk & Gibbons, 2005), zvýšení

vlastního sebevědomí (srovnání směrem dolů) (Fiske, 2010) či nabytí inspirace (srovnání směrem nahoru) (Meier & Schäfer, 2018).

Krátce budeme prezentovat i individuální charakteristiky, které mohou determinovat sklony k SS, jelikož jsou také zdokumentovány jako silné prediktory. Vlivnou vlastností je míra neuroticismu jedince (Gibbons & Buunk, 1999). Také se někteří autoři dívají na míru sebevědomí jako na potenciální prediktor frekvence SS a nikoliv jako na následek (Schneider & Schupp, 2014). Naopak Aspinwall a Taylor, (1993) uvádí, že sebevědomí zprostředkovává efekty SS a tedy není jeho následkem. Za možné zprostředkovatele považují i náladu. Tito zprostředkovatele mohou zvyšovat či naopak snižovat intenzitu dopadu SS na srovnávajícího. Preferovaná strategie se také zdá být částečně determinována sebevědomím, jelikož jedinci s vysokým sebevědomím se srovnávají spíše dolů, oproti těm s nízkým. Současně můžeme zde vložit úvahu, že tento vztah může být opačný – vysoké sebevědomí je následkem srovnání dolů. Jedinci se stabilním sebevědomím srovnávají spíše dolů, kdežto u nestabilního je tomu naopak (Wheeler & Suls, 2020).

Pro naši práci jsou dále klíčové poznatky o situačních podmínkách, které determinují tendence se srovnávat. Aktuální situace v české společnosti a probíhající pandemie by totiž mohly mít na srovnávání vliv. Hlavní situační podmínkou, která má na povahu procesu velký vliv, je totiž přítomnost hrozby (Wills, 1981). Specifikum, na které má hrozba zdokumentovaný dopad je strategie srovnávání. Starší poznatky poukazují na SS v ohrožení směrem dolů (Wills, 1981), avšak novější výzkumy naznačují spíše vztah přítomnost hrozby (či jiných negativních okolností) – SS směrem nahoru (Wheeler & Suls, 2020). Není tedy jisté, kterým směrem se jedinec v přítomnosti hrozby bude spíše srovnávat. Dle našich poznatků se přikloníme k jedné z těchto stran.

Nyní opustíme dopady procesu SS a zaměříme se na pochopení teorie sociálního srovnávání a jejích funkcí. Tyto funkce jsou klíčové pro pochopení našich předpokladů ohledně vyšších sklonů se srovnávat jednotlivých sociodemografických skupin.

### **2.1.1 Teorie sociálního srovnávání**

Základním stavebním kamenem pro naši práci je nejprve pochopení teorie sociálního srovnávání od Festingera (1954), která popisuje proces SS. Poté se zaměříme na poznatky, jež časem rozšířily tuto teorii především v ohledu, jaké funkce tento proces v životě jedince zastává. Z těchto poznatků vychází řada našich předpokladů, týkající se změn v české

společnosti, které mohou vést ke změnám v tendencích se srovnávat. Například aktuální změnou je náhlá přítomnost hrozby (pandemie), která může mít na procesy SS velký vliv.

Teorie sociálního srovnávání má mnoho podob a mezi autory nedochází ke konsenzu v definici fenoménu (Wheeler & Suls, 2020). Pro naše zkoumání se zaměříme se na klasickou *teorii sociálního srovnávání* od autora Festingera, podle kterého se jedná o proces „přemýšlení nad informacemi o jedinci či skupině ve vztahu k sobě“ (Wood, 1996, s. 520-521). Tento proces lze lehce ilustrovat skrze otázky typu „Vypadám lépe než on(a)? Mám vyšší plat než on(a)?“. Tato potřeba vyplývá ze samotné biologie přežití, kdy jedinci musí správně zhodnotit své kvality a schopnosti vůči ostatním (Križan & Gibbons, 2014). Dnes je SS chápáno jako tři chronologicky řazené procesy – získání informace, přemýšlení o informaci ve vztahu k sobě a reakce na srovnání (Olivos et al., 2020).

Takové uvažování nad sociální informací plní řadu funkcí nejen pro jedince, ale i pro skupiny a potažmo společnost. Jelikož se jedná o sociální proces regulující individuální chování, což je základ pro fungování společnosti (Križan & Gibbons, 2014). První funkcí, jež zastává, je uspokojení potřeby sebe-hodnocení, které musí být založeno na informaci získané ze svého sociálního okolí, tedy skrze srovnání se s ostatními lidmi (Festinger, 1954). Obecně se jedinec zajímá o tu sociální informaci, spíše než o nějaký objektivní status toho, jak si vede (Križan & Gibbons, 2014). Jedinec tak porovnává např. své schopnosti či znalosti se svým blízkým okolím a dle toho určuje svoji pozici v životě relativně vůči pozicím ostatních (Wills, 1981). Relevantní dimenze SS jsou pro jedince ty, ze kterých se skládá jeho sebe-obraz (Križan & Gibbons, 2014). To je základní moment pro naše hypotézy o rozdílech mezi sociodemografickými skupinami. Pro sebe-obraz příslušníků jednotlivých skupin budou zkoumané dimenze různě důležité. Například pro sebe-obraz žen může být vzhled důležitější dimenzí než pro muže, či pro sebe-obraz starších lidí bude stav jejich zdraví důležitější než pro mladé. Tyto dimenze mohou být buď horizontální (názory) či vertikální (vzhled) (Wheeler & Suls, 2020). My se v empirickém šetření soustředíme na dimenze vertikální. Zároveň jsme vybrali konkrétní dimenze – *příjem, vzhled, zdraví, sociální úspěšnost, znalosti*, (u frekvence místo příjmu na obecnější, *jak se ostatním daří*) jelikož se domníváme, že je o nich obecné povědomí jako o něčem individuálně kontrolovatelném. Jedinec kupříkladu má ve své moci, jak se stará o svou váhu (vzhled), jak moc se vzdělává (znalosti), jak moc je příjemný na lidi kolem sebe (sociální úspěšnost) apod. Tato vnímaná kontrolovatelnost je dle našeho názoru důvod, proč by vertikální dimenze mohly být častěji srovnávány než horizontální. Současně není možné zkoumat preferovanou strategii srovnávání například názoru, jelikož nelze určit,

jaké názory jsou „lepší či horší“. Horizontální dimenze nemají povahu, která by jim dovolovala je srovnávat nahoru či dolů.

Druhou funkcí SS je hledání a hodnocení podobností a rozdílností sebe sama s ostatními lidmi. Na základě nich poté dělí jedince na příslušníky ingroup (ti, se kterými se identifikuje) a outgroup (ti, se kterými se neidentifikuje) (Turner, 1975). Tuto funkci blíže rozebereme v kapitole 2.1.2 Teorie sociální identity.

Třetí funkcí je vypořádání se s nějakými negativními vlivy potažmo zlepšení své životní pohody (wellbeing). Jedná se o stav, kdy je jedinec šťastný a zažívá mnoho radostí a málo bolestí, a je spokojen se svým životem (White et al., 2006). Tato funkce vychází z rozšiřující *teorie srovnávání směrem dolů* (downward comparison theory, Wills, 1981). Negativním vlivem, se kterým se musí jedinec vypořádat, je myšlena přítomnost nějaké hrozby (např. v jeho studii se jednalo o ženy s rakovinou prsu). Ti, jejichž pohoda je takto ohrožena, se budou častěji srovnávat s těmi, kteří jsou na tom hůře, aby zvýšili svou pohodu. Naopak v běžných neohrožujících podmínkách mají lidé přirozenou tendenci se srovnávat spíše směrem nahoru (Gerber et al., 2018). S tímto je v souladu Festingerova (1954) původní myšlenka o obecném sklonu lidí srovnávat se častěji s lidmi, kteří jsou na tom lépe.

V opozici k tomuto názoru uvádí Wheeler a Suls (2020), že za přítomnosti hrozby se lidé cítí hůře a skrze SS vnímají ostatní jako mající se lépe. Hrozba by tedy měla produkovat spíše srovnání směrem nahoru nežli dolů. Toto potvrdil výzkum od Wheeler a Miyake (1992), kde pocit ohrožení u vysokoškolských studentů vedl právě ke srovnání nahoru. Co však může mít tyto rozdíly mezi poznatky na svědomí jsou různá specifika skupiny. Je možné, že obecně konkrétně vysokoškoláci mají tendence mířit se svým srovnáváním spíše nahoru. Potvrzovaly by to výsledky autora Gugushviliho (2020), který uvádí, že jedinci s vyšším vzděláním se spíše srovnávají s elitami. Lze tedy závěrem uvažovat, že v době celosvětové pandemie, kdy je přítomnost hrozby velice citelná a blízká bude SS výrazné. Dopady na životy jedinců se budou odvíjet právě od zjištěného preferovaného směru srovnávání.

Čtvrtou funkcí je hledání informací ohledně sociálních norem a hledání návodů o správném chování. Jedinec sleduje jedince s podobnou sociální pozicí ve svém okolí a usuzuje dle toho adekvátní chování. Tato funkce má za cíl udržet uniformitu skupiny, tím ulehčit sociální vztahy, vytvořit sociální kohezi, zjednodušit koordinaci při dosahování skupinových cílů a tím vytvořit konsenzus (Križan & Gibbons, 2014). Tato funkce je velmi výrazná především v kolektivistických kulturách. Rozdílnost této funkce blíže popíšeme v kapitole věnující se

rozdílům kolektivismus–individualismus a jejich implikace na tendence srovnávání se (2.3.2 Věk).

Pátá funkce vyplývá ze všech předešlých funkcí a jedním možným způsobem ji uchopuje Collinsova teorie (2000). Jedná se o funkci vylepšení svého sebe-obrazu (self-enhancement), zlepšení svého postavení a zvýšení sebevědomí (Fiske, 2010). Collins (2000) vychází z názoru, že lze srovnávání směrem nahoru uchopit jako snahu lidí prokázat podobnosti se subjektem, který je na tom lépe, a naopak absenci srovnávání dolů lze chápat jako snahu nebýt podobný subjektu, který je na tom hůře. Alternativní vysvětlení poskytuje Wills (1981), který jednoduše uvádí, že jedinec nabývá pozitivní sebe-obraz, když se srovnává směrem dolů, tedy s těmi, jež jsou na tom hůře než on sám. Jedná se však o generalizaci, do tohoto procesu a rozhodování spadá více dalších rozhodujících faktorů (Križan & Gibbons, 2014).

Abychom se mohli věnovat dalším aspektům sociálního srovnávání, je nejdříve třeba objasnit teorii sociální identity od Tajfela a Turnera (1979). Díky ní pochopíme roli skupiny při tvorbě jedinceva chování.

### 2.1.2 Teorie sociální identity

Tato teorie úspěšně ilustruje sociální pozadí, které má chování jednotlivce. Sociální srovnávání jako proces je součástí sociální identity. Konstruuje ji, udržuje ji či dle potřeby ji pomáhá adekvátně měnit, a to vše se odehrává skrze individuální jednání.

Sociální identita jedince je jeho určitý smysl toho, kdo je, na základě jeho příslušenství k nějaké skupině (například sociální třída či basketbalový team). Jedná se o vědomí jedince, že patří do určité sociální skupiny, což přináší nějaký emocionální a hodnotový význam, který jedinec své příslušnosti k dané skupině přisuzuje. Poskytuje mu zabezpečení a určení vlastního místa ve společnosti (Turner, 1975). „*Sociální identita, jakožto hodnocení sebe sama z hlediska atributů, jež definují skupinu, je považována za přemostující proces mezi kolektivními jevy a individuálním sociálním chováním*“ uvádí Hogg & Ridgeway (2003, s. 97).

Existence sociální identity je podmíněna existencí skupin, tedy rozdělení lidí dle určitých atributů. Jelikož má jedinec tři základní identity – osobní (unikátní jedinec), sociální (člen skupiny) a role ve společnosti (role matky či studenta), tak se v každé rovině definuje skrze atributy významné právě pro danou identitu. Když dochází ke srovnání s příslušníky ingroup, je očekáváno, že sebe-definice jedince bude více osobní, jako unikátní individuum, a naopak když se má jedinec srovnávat s příslušníkem outgroup, kategorizuje se spíše skrze sociální identitu a jeho sebe-definice je tím pádem jiná (Guimond et al., 2006, 2007). Proces SS zde

hraje rovnou několik rolí, nejprve je klíčový při konstrukci nové identity. Smysl toho, co daná sociální identita či role znamená a co zahrnuje, hledá jedinec u svého okolí, a poté si svou identitu opakovaně verifikuje například skrze srovnávání svého názoru s konsenzuálním názorem skupiny (Križan & Gibbons, 2014). Každá identita přináší svůj relevantní druh srovnávání, osobní se zaměřuje na mezilidské srovnávání, jehož funkce jsme již pokryli výše. Naopak sociální sleduje logiku srovnávání mezi-skupinového, kde hlavním cílem je nacházet rozdílnosti své ingroup od outgroup a tím vylepšit rozlišení a zvýšit hodnotu vlastní sociální identity (Hogg & Gaffney, 2014). V rámci toho vzniká zkreslení ve formě nadhodnocování pozitivních kvalit vlastní skupiny a naopak podhodnocování kvalit skupin ostatních a k jejich degradaci (Islam, 2014).

Skupiny, ke kterým příslušíme nejen tvoří naši sociální realitu, ale také jsou zdrojem hrdosti a hodnocení svého sebe-obrazu (self-image), které se mění dle statusu skupiny. Jelikož se jedinec identifikuje skrze skupinu, hrozba skupině je interpretována jako hrozba sobě a sociální srovnávání skupiny je pro něj ekvivalentní proces jako srovnání sebe sama s jiným (individuálním) objektem (Turner, 1975). Jeho tendence srovnávat svou skupinu s ostatními skupinami má za cíl, aby bylo sebevědomí skupiny zvýšeno či alespoň udrženo na stejné úrovni, proto je třeba vyjít ze srovnání příznivě, tedy jako *vítěz* (Tajfel & Turner, 1979). Dimenze které jsou považovány za důležité pro sociální srovnávání jsou z pohledu sociální identity právě ty, které souvisí s hodnotami skupiny, přičemž většina těchto hodnot bude kulturně podložena (Turner, 1975).

Nyní když rozumíme teorii sociální identity a rozumíme propojení skupiny a jednotlivcovu chování, vrátíme se zpět k funkcím, které SS zastává právě pomocí sociální identity. Proces SS slouží ke kriticky důležité redukci nejistoty. Festinger (1954) nastínil tuto funkci z hlediska SS skrze potřebu lidí jasně rozumět jejich schopnostem a možnostem. Ostatní lidé jsou ten zdroj srovnání, který jedinci umožní zhodnotit své schopnosti a tím redukovat nejistotu týkající se vlastního sebe-obrazu (Hogg & Gaffney, 2014). Toto rozšiřuje *teorie nejisté identity* (uncertainty-identity theory) od Hogga (2012) o sociální rovinu. Mezi-skupinové srovnávání má za cíl nejen oddělení skupin a jejich charakteristik, ale také uspokojuje potřebu dát smysl a jasnost nějaké zmatené či nejisté situaci. Jak? Přítomnost nejistoty motivuje ke snaze o redukci nejistoty, zvláště když se vztahuje k tomu, kdo jsem a jak se mám chovat. Nejistota představuje stresující stav, kdy se jedinec cítí bezmocný jakkoliv predikovat a kontrolovat, co se mu ve světě stane (Hogg & Gaffney, 2014). Vyhnout se těmto pocitům je velká motivační síla. Potenciálně nejsilnějším nástrojem, jak se dostat z takové nejistoty je skupinová identifikace skrze sebe-kategorizaci (Turner, 1985). Když někoho zařazujeme do skupiny, tak mu přiřadíme



nějaké typické atributy a na základě toho na něj aplikujeme stereotypy dané skupiny a očekáváme nějaké konkrétní chování. Stejný proces probíhá u sebe-kategorizace – přiřadíme si typické atributy naší ingroup, stereotypizujeme se, začneme být více konformní normám skupiny, a nakonec transformujeme naše sebe-pojetí. Tímto se redukuje nejistota, jelikož lidé mají pak přesně dané, co mají dělat a co si myslet. Tato identifikace má za následek další úroveň redukce nejistoty, kde konsensus se skupinou nejen potvrzuje platnost a správnost našeho světónázoru, ale i souhlasí s našimi hodnotami a názory (Hogg & Gaffney, 2014). Je možné nad tím přemýšlet tak, že s námi je skupina v konsensu právě proto, že jsme její světónázor převzali v rámci identifikace. Tato pevnější sociální identita byla procesem SS zkonstruována, je pomocí něj udržována a případně měněna, aby byla stále v souladu se skupinou. Důvod, proč je pro nás pochopení této funkce klíčové, je ten, že v naší práci zkoumáme čtyři skupiny spojené sociodemografickými znaky – pohlaví, vzdělanostní skupiny, socioekonomické kategorie a věkové kohorty. My můžeme uvažovat, že v tak extrémně nejisté době, jako je ta aktuální pandemická, budou lidé reagovat právě výše popsáním způsobem. Zesílit reakci na nejistotu může právě fakt, že lidé nejsou na nejistotu „zvyklí“ a neumí v ní žít. Jedná se o faktor, který ve společnosti desetiletí nedominoval a najednou s pandemií se stal i samotný život nejistý (Horáček, 2021).

V návaznosti na předešlý odstavec můžeme uvažovat, že jelikož je sociální skupina také naším zdrojem hrdosti a sebevědomí (které se mění dle statusu skupiny) (Turner, 1975), budeme po takové silné identifikaci o to více motivováni zlepšovat tento status skupiny, abychom tím zlepšili i náš vlastní. Jak uvádí Turner et al. (1979), ke zlepšení skupinového statusu a jejího (tím i vlastního) sebe-obrazu dochází právě skrze srovnávání vlastní skupiny s ostatními. Toto srovnávání současně funguje jako nástroj vyhledávání jejich negativních aspektů, které slouží, k již zmíněné výhře sociální soutěže. Jedním z praktických negativních zjištění je například korelace mezi přítomností hrozby a vyšší mírou předsudků (Nelson, 2009). Můžeme se domnívat, že v aktuální době nejistoty a hrozby budou silněji identifikovaní jedinci více vyhledávat zvýšení sebevědomí (svého tedy i skupiny) právě skrze vyhledávání více srovnání, ze kterých mohou vyjít příznivě.

Na odstavec výše můžeme navázat již zmíněnou funkcí SS – „vypořádání se“ s hrozbou. V momentě, kdy lidé sdílí nějakou stejnou osobní hrozbu, tak jednou z reakcí je „sblížení se“ (bonding). Skrze procesy SS se snaží nejen pochopit danou hrozbu, ale hlavně získat náhled do jejich emocionálních reakcí na hrozbu. Zjistit, zdali jsou adekvátní, skrze srovnání jejich reakcí s reakcemi ostatních, kteří hrozbě také čelí. Stresory, které cílí na jedince, a ne na nějakou konkrétní skupinu (např. právě pandemie viru, jež cílí a ohrožuje všechny jedince), motivují

jedince přetvořit osobní hrozbu na kolektivní. Vyhledávají společnost ostatních a identifikují se s nimi (Blanton et al., 2014). Můžeme uvažovat na podobné bázi jako výše a k tomu doplnit rozměr, že jedinci budou během pandemie vyhledávat více srovnání za cílem pochopit hrozbu, adekvátně reagovat a sdílet ji se skupinou.

Závěrem bychom shrnuli přínosy psychologických přístupů pro tuto práci. Detailně zdokumentované negativní dopady různých sklonů k srovnávání na život jedince a jeho okolí jsou hlavní motivací pro zkoumání procesu SS. Současně hlubší porozumění funkcím, jaké proces SS zastává, je důležité pro určení správnou aplikaci teorie SS na aktuální a kulturní dění v české společnosti. Dále se podíváme na poznatky sociologů k tomuto tématu, ze kterých taktéž vychází naše předpoklady.

## **2.2 Sociologické přístupy k sociálnímu srovnávání**

V posledních zhruba 15 letech se tématem SS zabývají i sociologové. V první řadě nastíníme dosavadní zájmy sociologie ve zkoumání procesů SS. Věnuje se například selekci preferovaných referenčních skupin na srovnání svého příjmu a její souvislosti se subjektivním štěstím (Alderson & Katz-Gerro, 2016). My se zaměříme na výběr objektu srovnání (podle toho, zda je na tom lépe či hůře) v souvislosti se spokojeností se životem a subjektivním zdravím. Dále se autoři zabývají rozdíly v sociálním srovnávání dle sociálního kapitálu (Bárcena-Martín et al., 2016), nebo také vztahem sociálního statusu a tendence se účastnit spíše více ponižujících či naopak povyšujících interakcí s ostatními (neboli volba směru SS nahoru či dolů) (Veenstra, 2005). To se stává výchozím bodem pro náš předpoklad o rozdílech ve směru srovnávání mezi dle socioekonomické kategorie, do které jedinec spadá.

Pro nás jsou klíčové poznatky z hlediska vlivu kultury, norem a hodnot na jedincovy tendence se srovnávat. Podíváme na rozdíly mezi individualistickými a kolektivistickými kulturami z hlediska třech aspektů SS (frekvence, míra důležitosti výsledků, strategie) a na tom založené rozdíly v následcích. Rozdíly mezi kulturami (individualistické – kolektivistické) budou výchozím bodem pro hledání rozdílů mezi tendencemi se srovnávat mezi věkovými kohortami, vzdělanostními skupinami, potažmo i socioekonomickými kategoriemi a pohlavími. Využijeme výzkumy veřejného mínění české společnosti, aby byla uchopitelná právě z této perspektivy individualismus – kolektivismus. Budeme ve výzkumech hledat náznaky intergeneračních hodnotových změn, které by s sebou přinesly právě změny i ve srovnávání. Z těchto poznatků pak odvodíme předpokládané rozdíly v SS mezi sledovanými sociodemografickými skupinami, které budeme analyzovat a statisticky testovat.

V poli zabývajícím se sociálním srovnáváním dochází ke změně dosavadního chápání tohoto procesu. Jak jsme výše zmínili, terčem zkoumání byly původně například emocionální dopady na jedince či následky srovnávání za různých podmínek. Až později se pozornost obrátila k různorodosti sklonů ve srovnávání, jaké jedinci mají. Předmětem zkoumání sociologů jsou faktory, které mohou hrát roli v určování jedinci tendence ke srovnávání například jeho socioekonomický status, sociální kapitál, kultura, ke které jedinec přísluší a řada dalších. V následujících třech kapitolách budeme prezentovat významné sociologicky uchopené poznatky v oblastech frekvence, preferované strategie a míry důležitosti srovnávání, ze kterých jsme vycházeli. Kapitoly se v mnoha bodech protínají, jelikož tato tři specifika srovnávání spolu úzce souvisí a většina autorů se zabývá více parametry srovnávání než pouze jedním.

### 2.2.1 Frekvence srovnávání

Prvním specifikem SS, kterému se budeme věnovat, je frekvence. Frekvencí srovnávání rozumíme, jak často se jedinec srovnává s ostatními. Jedná se o míru srovnávání s ostatními, kterou jedinec sám vnímá skrze aktuální sebe-uvědomění či retrospektivní sebe-reflexi. Jinými slovy se nejedná o absolutní či dokonce definitivní počet srovnávání, která udělá, avšak pouze o míru, jaké si je vědom a jakou je ochoten připustit. Jelikož, jak uvádí Strahan et al. (2006, s. 224): „[...] *nemůžeme započítávat srovnání, která mohou nacházet mimo vědomí či srovnání, která si lidé odmítají přiznat*“. Vzhledem k povaze naší metodologie se jedná pouze o pohled retrospektivní sebe-reflexe, jelikož se jedinec zamýšlí nad konkrétním uběhlým časovým obdobím (minulý týden).

Základem pro zkoumání frekvence SS je předpoklad, že se *všichni* lidé srovnávají. Vycházíme z poznatků autorky Fiske (2010), která uvádí, že srovnávání je opravdu *všudypřítomné* a děláme jej *všichni*. Podobný názor zastávají autoři Gibbons a Buunk (1999), kteří zároveň vytvořili široce užívaný psychologický dotazník pro měření sklonu k SS. Pod *sklon* spadá právě jedincem vnímaná frekvence procesu srovnávání a také důležitost, jakou přisuzuje informacím ohledně toho, jak se daří ostatním v dané srovnávané doméně (viz kap. 2.2.2. *Míra důležitosti*). Tento sklon (či jejich slovy *social comparison orientation*) má obecně vyjádřit tendence jedince shromažďovat informace o ostatních a ty následně vztahovat k sobě (Schneider & Schupp, 2014). Závěrem lze pracovat s tím, že procesy SS probíhají u všech jedinců nehledě na věk, pohlaví či vzdělání, a také s tím, že se mezi lidmi vyskytuje nějaká variabilita v tendencích srovnávat. Tuto variabilitu SS u jednotlivců potvrzují například poznatky autorů Buunka a Gibbonse (2007), Buunka a Mussweilera (2000), Civitciho a Civitci (2015) či Clarka a Senika (2010) apod.

Variabilita procesů SS inspirovala řadu autorů, kteří pak úspěšně došli k výsledkům, že frekvence sociálního srovnávání souvisí s pocíťovanou spokojeností. Například autoři Civitci a Civitci (2015) uvádí, že míra sklonu k sociálnímu srovnávání u vysokoškolských studentů (Turecko, N = 326) negativně koreluje s vypovězenou životní spokojeností. Práce Arigo et al. (2020), která shrnuje dosavadní metody výzkumu procesu SS, také potvrzuje implikaci SS na zdraví a životní pohodu skrze meta-analýzu dosavadních studií. Nejen to, současně se poznatky naznačují, že dopady SS na jedincovo zdraví se liší ve své povaze dle sklonu ke srovnávání. Autor Cheng et al. (2021) uvádí, že vyšší frekvence SS na online platformě sociálních médií souvisí s vyšší pravděpodobností zažívání negativních následků srovnávání. Jedná se o následky jako závist či dokonce deprese. Civitci a Civitci (2015) ve svém výzkumu vysokoškolských studentů uvádí, že ti s větší tendencí se srovnávat mají nižší odolnost vůči zátěži (hardiness) oproti těm s nižší tendencí.

K opozičnímu názoru však dochází autor Frieswijk et al. (2007), který uvádí, že silnější tendence se srovnávat u starších lidí s chatrnějším zdravím souvisí s lepší životní pohodou. Pozitivní dopad má vyšší tendence se srovnávat u starších lidí i výskyt depresivních symptomů, tedy má sklon je redukovat (Kohn & Smith, 2003). Můžeme bezpečně říct, že souvislost frekvence SS a životní pohody existuje, avšak pro různé skupiny se liší.

Míra tendence se srovnávat však není stejná ve všech dimenzích. Frekvence se mění dle hodnoty, jakou má daná dimenze pro sebe-pojetí jedince. Každý jedinec se preferuje srovnávat v těch dimenzích, které považuje za důležité (Wills, 1981), a proto jim věnuje více času a pozornosti. Z jedincovy tendence se srovnávat také vychází, jaký pro něj daná srovnání mají *důležitost*. Jak uvádí autoři Buunk a Gibbons (2006), jedinci s vyšším sklonem se srovnávat také vyhledávají více příležitostí k takovým srovnání a následně pocíťují více a intenzivnější reakce. Tomuto specifiku SS se věnujeme v následující kapitole.

### **2.2.2 Míra důležitosti srovnávání**

Míra důležitosti SS pro nás znamená, jak velký dopad mají výsledky srovnání jedince na jeho sociální realitu, na to, jak sám sebe vnímá, a především na jeho jednání. V tomto pojetí vycházíme z klasické práce od Gibbons a Buunk (1999), kteří míru důležitosti popsali jako význam, jež jedinec přisuzuje získaným informacím ohledně toho, jak se ostatním daří v dané doméně. Toto uchopení rozšíříme o souvislost se spokojeností se životem a subjektivním zdravím.

Souvislost s životní pohodou nachází autoři Clark a Senik (2010), kteří zkoumají důležitost, jakou lidé přikládají srovnávání svých příjmů, napříč evropskými zeměmi. Ačkoliv Česká republika nebyla součástí zkoumání, Slovenská republika součástí byla a současně ze všech 17 zkoumaných evropských zemí přikládá zdaleka největší důležitost srovnání svému příjmu. Tuto vyšší příčku obhájí spolu s dalšími východoevropskými zeměmi (Slovinsko, Rusko, Polsko apod.) naopak nejméně důležitosti srovnání přikládají země jako Finsko, Belgie či Německo. Můžeme tedy předpokládat, že česká společnost nebude příliš odlišná svými hodnotami a postoji od ostatních východoevropských zemí. Tato zjištění jsou v souladu s novějšími poznatky Alderson a Katz-Gerro (2016), kteří se věnují *intenzitě* srovnávání. Intenzita je pouze jiný termín pro míru důležitosti, jelikož ji měří otázkou: „*Jak důležité je pro vás srovnávat Váš příjem s příjmem ostatních?*“ (s. 37). Jejich závěrem je, že čím důležitější je pro jedince srovnávat svůj příjem (vůči ostatním), tím hůře hodnotí i svou životní pohodu. Budeme podobný vztah hledat i v české společnosti.

Tyto poznatky jsou konkrétnější, než jsou naše aspirace, jelikož nezkoumáme explicitně *význam* srovnávání jednotlivých dimenzí. Spíše se dotazujeme na hodnocení míry důležitosti srovnání obecně. Sledujeme to skrze tři námi vymezené položky, které svou povahou odpovídají okamžitým reakcím na srovnání se. Třemi výroky zjišťujeme, zdali výsledky srovnávání jsou pro jedince tak důležité, že na základě nich *změní názor*, je z nich *rozhozen* či je vnímá jako *vlivné*. Předpokládáme, že čím důležitější výsledky srovnávání budou, tím horší bude uvedená životní pohoda.

### 2.2.3 Strategie srovnávání

Strategií srovnávání rozumíme směr srovnávání, který v přirozených každodenních situacích jedinec preferuje neboli volí častěji. Zvolená metodologie nám dovoluje sledovat, kterou strategii jedinec retrospektivně považuje za svou převládající volbu v různých dimenzích. Existují tři směry srovnávání (Arigo et al., 2020), avšak pro nás jsou důležité pouze krajní dva, směr nahoru, kde „objekt srovnání je srovnávajícím vnímán, jako že se má lépe než on sám“ a směr dolů, kde „objekt srovnání je vnímán jako že se má hůře než srovnávající sám“. Třetí směr je takzvaně „laterální“ a odkazuje na srovnávání s někým, kdo je vnímán jako na stejné úrovni jako srovnávající sám.

Tomuto parametru srovnávání se věnuje mnoho autorů a to především proto, že věří, že je klíčem k určení *vzorců v reakcích na srovnávání a následných dopadů srovnávání* (Arigo et al., 2020). Tohoto vlákna přemýšlení se držíme v našem předpokladu, že i častěji volená strategie

bude souviset s uvedenou životní pohodou. Předpokládáme, že tendence srovnávat se spíše nahoru bude produkovat negativní dopady na životní pohodu a srovnání směrem dolů naopak. Ostatně to je v souladu s výsledky od Olivose et al. (2020), které indikují statisticky signifikantní negativní dopad srovnávání nahoru na spokojenost se životem, přičemž pro srovnání dolů je tomu naopak. Dokonce zjistil, že čím větší je vnímaná mezera mezi srovnávajícím a srovnávaným, který je na tom hůře, o to silnější pozitivní dopady na spokojenost se životem. Nyní se podíváme na naše předpoklady týkající se rozdílů v procesech SS pro jednotlivé zkoumané sociodemografické skupiny.

## **2.3 Poznatky o srovnávání u konkrétních sociodemografických skupin**

Cílem našeho zkoumání je najít vzorce ve specifických srovnávání napříč českou společností. Dle naší rešerše se jedná o společnost, ve které nebylo sociální srovnávání doposud explicitně zkoumáno žádným způsobem. V této kapitole se budeme zabývat především sociologickými poznatky, ze kterých vychází naše předpoklady týkající se rozdílů v procesech SS mezi sociodemografickými skupinami (pohlaví, věk, vzdělání a socioekonomický status). Budeme uvažovat nad rozdíly ve výše zmíněných specifických srovnávání a také nad možnými situačními a sociokulturními příčinami těchto rozdílů. Poukážeme i na řadu českých výzkumů, které budou našim předpokladům oporou. Před začátkem je třeba říct, že některé z našich zkoumaných skupin nejsou explicitně „sociálními skupinami“ ve slova smyslu, které užívá SS literatura. U některých znaků se jedná spíše o abstraktní kategorie či konstrukty (socioekonomický status). Za účelem poskytnutí ucelených předpokladů jsme pro každou jsme pro každou proměnnou vytvořili jednoduchou tabulku, v krátkosti shrnující jednotlivé předpoklady, která se nachází vždy na konci příslušné kapitoly. Tabulky jsou koncipované tím způsobem, že text v buňce odkazuje na to, co předpokládáme, že může být *příčina vyšší tendence se srovnávat*.

### **2.3.1 Pohlaví**

Výzkumy zabývající se aplikací teorie sociálního srovnávání málokdy explicitně pracují s pohlavím či genderem (Buunk & Mussweiler, 2001; Križan & Gibbons, 2014; Wood, 1996). Zde představíme důvody, proč předpokládáme, že české ženy a čeští muži mají různé tendence se srovnávat a proč předpokládáme, že ženy mají tyto tendence obecně vyšší (frekvence vyšší, větší důležitost srovnání a strategie směrem nahoru). Zaměříme se na některé dimenze SS, které věříme, že ponесou klíčové rozdíly.

Prvním faktorem, který předpokládáme, že bude mít za následek různé tendence se srovnávat mezi muži a ženami jsou rozdíly *sebe-pojetí*<sup>1</sup> (self-construal). Lidé se liší v jejich sebe-pojetí a někteří autoři uvádí, že rozdíly pramení z rozdílů kulturních (např. Guimond et al., 2007; Kim & Drolet, 2003; Markus & Kitayama, 1991; Markus & Kitayama, 2003). Typickým příkladem je, že příslušníci západních kultur se definují spíše skrze svou soběstačnost, schopnosti a preference, přičemž příslušníci východních kultur spíše skrze svá propojení s ostatními a prioritizaci cílů skupiny nad svými vlastními (Cross et al., 2011). Jeden aspekt, který však přetrvává napříč kulturami je ten, že ženy se považují za více úzkostlivé a bojácné (Guimond & Chatard, 2014) což Guimond et al., (2007), považuje za dvě hlavní dimenze *nesebejistého sebe-pojetí* (insecure). To znamená, že sebejistota chybí ženám více než mužům napříč kulturami. Vzhledem k funkcím, které procesy SS zastávají, můžeme předpokládat, že ženy budou tímto motivovány se srovnávat více. Sociální srovnávání má za cíl zjištění své pozice vůči ostatním, jedná se o formu sebe-hodnocení, což by mělo být jedinci, kteří si nejsou svou pozicí jistí, více vyhledáno. Tuto potřebu může ještě podtrhovat přítomnost hrozby (ve formě pandemie), která zároveň přináší nejistotu, což vše posiluje potřebu srovnávat se.

Sebe-pojetí žen je obecně považováno za více *vztahové* než mužů (Guimond et al., 2006). Jinak řečeno, definují se více skrze své blízké a úspěšné vztahy, přičemž naopak muži se definují skrze svou nezávislost (Guimond et al., 2006). Z toho vyplývá, že se více věnují a vnímají své ingroup. Jelikož reakcí na nejistotu je silnější identifikace se svou ingroup a již za běžných podmínek je hrozba skupině interpretována jako hrozba sobě, můžeme předpokládat, že za aktuálních pandemických podmínek bude hrozbu skupině jedinec vnímat o to více jako hrozbu sobě. Což by naznačovalo, že ženy budou hrozbu zdraví skupiny považovat za hrozbu svému zdraví více než muži. Na základě výsledků výzkumu *Centra pro výzkum veřejného mínění* (CVVM) (Tuček, 2020) (viz Tabulka 1) bychom pak mohli předpokládat větší potřebu srovnávat své zdraví u žen.

Tabulka 1

Obava o zdraví svých blízkých podle pohlaví (%)	
Muž	31
Žena	43

Zdroj: Tuček, M. (2020). *Obavy veřejnosti spojené se šířením koronaviru—Naše společnost—Speciál—Květen 2020* (tisková zpráva č. ov200619) Praha: CVVM

V návaznosti na individualističtější sebe-pojetí u mužů, můžeme předpokládat, že budou naopak častěji srovnávat v dimenzích, které reprezentují individuální úspěch jako *znalosti* či

<sup>1</sup> Sebe-pojetí je způsob, jakým se jedinci definují. Sebe-pojetí se dle dosavadních výzkumů liší například dle *kultury* (západní/východní) či dle pohlaví a míry *vztahovosti*, která se k němu váže. (Cross et al., 2011).

*příjem*. Ačkoliv je toto vlákno v souladu s dosavadními poznatky Strahana et al. (2006), data (viz Tabulka 2) o hodnotách české společnosti jej nepodporují (Chromková & Rabušic, 2018). Zdá se, že muži i ženy přikládají téměř stejný důraz penězům či materiálními vlastnictví. Budeme tento vztah sledovat z hlediska rozdílu ve srovnávání svého příjmu a následně se přikloníme na jednu stranu.

Tabulka 2

<b>Pokud by v našem způsobu života došlo ke změně, že by byl kladen menší důraz na peníze a materiální vlastnictví, byla by tato změna pro Vás:</b>		
	dobrá	špatná
Muž	40 %	41 %
Žena	40 %	42 %

Zdroj: Rabušic, L., & Chromková Manea, B. E. (2018). *Hodnoty a postoje v České republice 1991-2017: Pramenná publikace European Values Study (projekt č. GA17-02022S)*. Brno: Masarykova univerzita.

Velmi aktuální sociokulturní faktor, který by mohl vést ženy k častějšímu srovnávání (tím i k silnějším reakcím na srovnání – viz výše) je zvýšení samotných *příležitostí* pro srovnávání a změna objektů srovnání. Za období pandemie byl život přesunut do stavu „zůstaňte doma“, se kterým se zásadně mění náš vztah k internetu a online sociálním médiím. Dle dat agentury AMI Digital s.r.o. (2020) se od začátku pandemie v České republice zvýšil průměrný denní čas užívání sítí o 16 minut (159 minut celkem). Lidé následkem opatření tráví více času online a ženy už před pandemií trávily více času na sociálních sítích nežli muži (Český statistický úřad, 2020; Pew Research Center, 2021). Konkrétně sociální sítě ženám silně komunikují společenské normy v podobě vysokých nároků na vzhled (štíhlost a krása) (Strahan et al., 2006). Lze uvažovat, že ženy hnané svým *nesebejistým sebe-pojetím* musí své potřebné sebehodnocení přesunout do online prostředí. Tam se vyskytuje více nerelevantních objektů srovnání než v každodenním životě mimo online prostředí, kde dochází k setkávání hlavně s ingroup. Dle studie od Strahana et al. (2006) ženy považují nerelevantní objekty (modelky) za relevantní v případě, že jsou dané kulturní normy *výrazné* či *výrazně komunikované*, což na sociálních sítích jsou (White et al., 2006). Profesionální modelky jsou přirozeně považovány za nerelevantní, jelikož nepřináší jedinci bohatou informaci ohledně vlastní pozice a tudíž nemá na srovnávajícího dopad. To je potvrzeno poznatky od Strahana et al. (2006), že srovnání s explicitně profesionálními modelkami nemělo na ženy příliš dopad, avšak srovnání s neprofesionálními mělo dopad velký. Je možné, že období pandemie povede ke zvýšení frekvence srovnávání u žen, a to především v dimenzi vzhledu, kde se budou zároveň srovnávat směrem nahoru (modelky apod.).

Další úrovní úvahy se vracíme k poznatkům o funkci procesu SS – vypořádání se s hrozbou a snaha o redukci nejistoty. Zdrojem hrozby může být diskriminace žen na trhu práce, kterou



většina českých žen vnímá a část to i explicitně pociťuje (Křížková & Hašková, 2003). Dle průzkumu veřejného mínění od Křížkové a Haškové (2003) o znevýhodněnosti žen jsou přesvědčeny tři čtvrtiny české populace a za největší výskyt nerovnosti je považována oblast příležitostí k postupu na vyšší pozice. Ženy vnímají oproti mužům svou znevýhodněnou pozici mnohem více, jelikož 36 % žen si myslí, že ženy jsou „jednoznačně znevýhodněny“ (jen 14 % mužů) a zhruba 50 %, že „některé skupiny žen jsou znevýhodněny“ (muži také zhruba 50 %). Současně 40 % žen zažilo diskriminaci v zaměstnání. Tato explicitně vnímaná hrozba a zároveň i forma nejistoty by mohla ženy vést k potřebě srovnávat svůj příjem a srovnávat ho s těmi, jež jsou na tom lépe (například v tomto případě s muži). Tomuto by naznačovala i data od Dudové et al. (2006, s. 93), která uvádí: „Velká většina žen se shodne na tom, že si uvědomují existenci genderové mzdové mezery, a i když někteří muži ji také reflektují, ženy to cítí mnohem více jako nerovnost.“ Příjem tedy může být relevantní dimenzí pro srovnání, v případě, že je přítomna taková hrozba, která navádí k potřebě sebe-hodnocení.

Probrané faktory mohou mít vliv na frekvenci a potažmo i míru důležitosti srovnání jedince. Předpokládáme, že ženy budou v dimenzi vzhledu srovnávat častěji a směrem nahoru, v dimenzi příjmu také směrem nahoru. Následně na ně budou mít tato srovnání také větší vliv. Naopak u mužů předpokládáme vyšší frekvenci srovnávání v dimenzi znalostí a také nižší dopad srovnání na jejich sociální realitu. Tyto různé preference dimenzí mohou implikovat i různé dopady na životní pohodu a subjektivní zdraví, současně mohou poukazovat na ta konkrétní „slabá místa“, kde genderově specifické normy (potažmo socializace) mají negativní dopad na život jedince.

Tabulka A.

Specifika	Frekvence					Míra důležitosti			Strategie	
Dimenze	Obecný zdar	Vzhled	Zdraví	Sociální postavení	Znalosti	Rozhození	Změna názoru	Vliv	Příjem	Vzhled
Pohlaví	Nesebejisté pojetí	Sociální síť	Identifikace	Kolektivismus X Individualismus	Individualismus	Kolektivismus X Individualismus			Gender pay gap / diskriminace	Sociální síť

### 2.3.2 Věk

Dále se budeme věnovat poznatkům, které nás vedou k předpokladu, že se může nacházet rozdíl v tendencích se srovnávat mezi věkovými kohortami a že tyto rozdíly mají implikace na jedincovo subjektivní zdraví a životní pohodu. Vyjadřujeme se o věkových kohortách jako o sociální skupinách, jelikož jak píše Trusinová (2012, s.132): „Věková identita je jednou z možných sociálních identit.“

Výše jsme se věnovali funkcím procesu SS, zde se zaměříme na zmíněnou silnější identifikaci se svou skupinou jako reakci na hrozbu a nejistotu. Jedinec se se svou skupinou identifikuje, převezme na sebe stereotypy s ní spojené a tím se přizpůsobí i daným sociálním konstruktům (viz 2.1.2 *Teorie sociální identity*). Jedná se o podobný proces jako popisuje teorie *Zrcadlového já* od sociologa C.H. Cooleyho, kde jedinec se naučí vidět sám sebe skrze oči společnosti. Všichni si zvnitřňujeme charakteristiky, které jsou tvořené tím, jak si myslíme, že nás vnímá společnost (Rahim, 2010). Čeští obyvatelé své subjektivní zdraví hodnotí podprůměrně, oproti obyvatelům ostatních evropských států (Vlachová, 2013). Je možné, že jedinec se opravdu vidí tak zdravý, jak ho vidí společnost a v době koronavirové to může být o něco pevnější vztah způsobený právě silnější identifikací se skupinou. Otázkou je, jak tedy nahlíží společnost na starší jedince. Konkrétně v české společnosti je ageismus<sup>2</sup> nejrozšířenějším typem diskriminace (Benešová, 2011). V roce 2009 uvedlo 54 % Čechů, že zažilo diskriminaci na základě svého věku (Benešová, 2011). Jen třetina českých občanů považuje seniory za *schopné* (Benešová, 2011). Lze tedy zaznamenat výskyt některých ze stereotypů, které se pojí ke starším lidem, jako že jsou „*křehcí a nesoběstační*“ (Nelson, 2004, s. 284) jsou záležitostí i české společnosti. Nejen to, ale lidé, kteří starší lidi vnímají jako zátěž (finanční, fyzickou apod.) mají větší pravděpodobnost výskytu depresivních symptomů (Bai et al., 2016). Vzhledem k tomu, že lidé, co takto vnímají seniory, je v ČR více než polovina (Benešová, 2011), lze usoudit, že silnější identifikace se stereotypy své sociální skupiny (reakce na hrozbu) bude mít za následek, že i starší lidé budou sami sebe vnímat jako neschopné. To bude mít implikace na jejich subjektivní zdraví i životní pohodu. Lze se domnívat, že právě z důvodu takto nabytého stereotypního přemýšlení o jejich zdraví a zdravotních možnostech. Data o české společnosti a jejím subjektivním zdraví, získaná o něco dříve, než začala pandemie (cca únor 2020), by takovému vláknou myšlení odpovídala (Vlachová, 2013) – s věkem klesá subjektivní zdraví (viz Tabulka 3).

Tabulka 3

Subjektivní zdraví v ČR* „Jaký je Váš celkový zdravotní stav?“							
Věk	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	75+
Průměr	1,6	1,8	2,1	2,5	2,7	3	3,3

\* Čím nižší hodnota tím lepší subjektivní zdraví (1 = velmi dobrý, 2, 3, 4, 5 = velmi špatný). Zdroj: Vlachová, K. (Ed.). (2013). *Hodnoty, postoje, chování: Česká republika 2002–2012: Sociální report projektu European Social Survey* (1. vyd). Praha: Sociologický Ústav Akademie věd České republiky.

<sup>2</sup> „Ageismus je ideologie založená na sdíleném přesvědčení o kvalitativní nerovnosti jednotlivých fází lidského životního cyklu, manifestované skrze proces systematické, symbolické i reálné stereotypizace a diskriminace osob a skupin na základě jejich chronologického věku a/nebo na jejich příslušnosti k určité kohortě/generaci.“ (Vidovičová, 2008, s. 113)

V aktuální situaci si můžeme navíc povšimnout zpráv, které vypráví nebezpečný příběh spojující s negativními dopady COVI-19 právě a výhradně starší lidi (Le Couteur et al., 2020). Veřejné statistiky přináší obdobné zprávy „průměrný věk zemřelých na COVID-19 je 79-80 let“ (Ministerstvo zdravotnictví České republiky, 2020). Pro starší lidi to je děsivé, zvláště v momentě když dochází prostředky na pomoc přílišnému množství pacientů, tak se prioritizuje na základě věku a to mladší pacienty (Le Couteur et al., 2020). Starší lidé následkem tohoto mohou hrozbu vnímat o to silněji, potřeba vypořádat se s hrozbou bude o to silnější a následky budou o to citelnější.

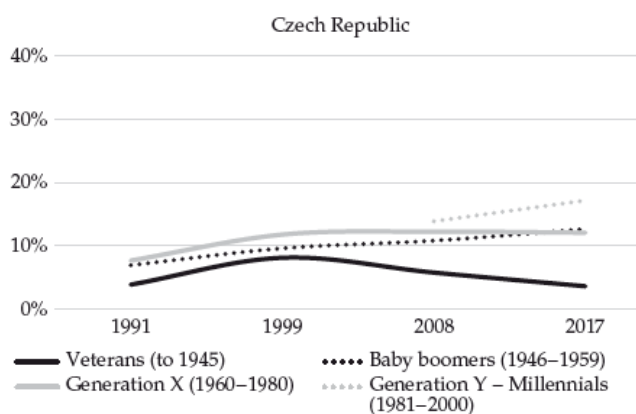
V opozici k tomuto názoru však uvádí Kohn a Smith (2003) v souladu s teorií Willse (1981), že starší lidé právě užívají procesy SS směrem dolů jako defenzivní strategii hrozbě svému sebe-pojetí. Jinými slovy, srovnají se se svými vrstevníky, kteří jsou na tom zdravotně hůř, aby mohli své zdraví vidět v pozitivním světle. Z tohoto pohledu se můžeme domnívat, že aktuální období pandemie bude mít za následek zvýšení tendence se srovnávat u starších lidí, a především směrem dolů.

Proces SS se výrazně liší dle příslušné kultury, především dle její pozice na spektru individualismus – kolektivismus (Chung & Mallery, 1999; Lockwood et al., 2005). Individualismus se typicky vztahuje k západním kulturám, nejčastěji k zemím USA či Kanada, naopak kolektivismus k východním kulturám, zemím jako Čína (Baldwin & Mussweiler, 2018; Cheng et al., 2021; Chung & Mallery, 1999; Lockwood et al., 2005; White & Lehman, 2005). Umístění na tomto kontinuu se pak vztahuje k povaze hodnot a norem dané kultury, které následně determinují, jak se lidé vztahují k ostatním ve svém okolí (Chung & Mallery, 1999). V individualistických kulturách se lidé definují skrze své vlastní schopnosti, usilují o nezávislost na skupině, důraz je kladen na emocionální samostatnost a zodpovědnost za jednání padá jen a pouze na jedince samotného (Hofstede, 1980). Hlavní prioritou je komunikováno hledání svého smyslu a hodnoty skrze sebe-realizaci. Za hlavní determinantu chování jedince je považován jeho vlastní postoj (Hui, 1988). Naopak u kolektivistických kultur je prioritou konformita skupině a spolupráce (Heine et al., 1999). Její příslušníci se definují relačně (ve vztahu k okolí), jejich identita vzniká ze sociálního systému, současně přítomna je emocionální závislost na organizacích (Heine et al., 1999). Chování jedinců je naopak řízeno solidaritou, starostí a zájmem o ostatní, taktéž jejich snahou o harmonii a konsensus v dané sociální skupině (Heine et al., 1999; Hofstede, 1980). Tyto rozdíly jsou považovány za příčinu variability SS mezi kulturami (Baldwin & Mussweiler, 2018; Guimond et al., 2007; White & Lehman, 2005). Silnější tendenci se srovnávat vykazují příslušníci kolektivistických kultur, uvádí White a Lehman (2005). Vysvětlují to skrze *mezilidskou orientaci*. Silnější konformita skupině vede

příslušníky kolektivistických kultur k opakované kontrole přítomných sociálních norem, na to navazuje potřeba dostát standardům skupiny, které identifikují opět intenzivním monitorováním svého okolí a hodnocením své pozice na základě pozice ostatních (White & Lehman, 2005).

Výzkumy hodnot české společnosti napříč časem nám poskytují představu o její pozici na tomto spektru. Naše úvaha, potvrzena daty, směřuje k rozdílu mezi generacemi v hodnotách, které odpovídají buď spíše individualismu či spíše kolektivismu. Mezi hlavní identifikované faktory přechodu z kolektivismu na individualismus patří ekonomický růst, rostoucí mobilita, možnosti cestování a vzdělání a nárůst masových médií (CAO, 2009). S rostoucími možnostmi roste i individualismus. Od pádu komunismu začaly přesně takové politické, ekonomické a sociální transformace. Jelikož se náročně uvnitř jednoho člověka, dochází spíše ke změnám inter-generačním (Rabušic & Chromková, 2020). Uvažujeme tedy, že starší generace byly spíše pod vlivem kolektivismu z východu, a proto bude jejich srovnávání odpovídat spíše kolektivismu. Naopak mladší generace jsou pod vlivem hodnot západních či post-materialistických, které jsou naprosto opačné. V práci od Rabušice a Chromkové (2020) tuto pozvolnou změnu vidíme. Socioekonomický vývoj vede k nárůstu post-industrialismu, který nejen vede k individuální svobodě, ale dává na ni důraz, stejně tak jako na možnosti rozhodovat o svém životě a osobním vývoji. Tyto hodnoty s důrazem na autonomii od dob komunismu rostou, ač oproti ostatním východním státům spíše pozvolně (viz Graf 1).

Graf 1 Post-materialismus u generací 1991–2017



Generace jsou rozlišeny dle roku narození (v závorce). Růst post-materialismu zachycen úpdílem post-materialistů ve společnosti (uvedeno v procentech).

Zdroj: Chromková Manea, B., & Rabušic, L. (2021). *Value Modernisation in Central and Eastern European Countries: How Does Inglehart's Theory Work?* Sociologický časopis, 56(6), 699–740. <https://doi.org/10.13060/csr.2020.033> Graf se nachází na str. 716.

Na základě toho lze předpokládat, že hodnoty a jednání starších generací budou odpovídat spíše kolektivismu a mladších spíše individualismu. Starší budou tedy srovnávat intenzivněji, bude to na ně mít větší dopad.

Protichůdnou úvahu však vzbuzuje fakt, že individualistické kultury mají mnohem vyšší skóre narcismu než kolektivistické (Vater et al., 2018). Vzhledem k tomu, že vývoj individuálních charakteristik úzce souvisí s kulturním prostředím (Roberts & Helson, 1997), míra narcismu může být vyvolávána právě kulturou a s ní spojenými hodnotami. Tímto podpořený sebe-centrický přístup a pocit výjimečnosti jedince může mladší individualistické generace vést právě k větší soutěživosti a tím i větší potřebě se srovnávat. Jelikož se jedinci chtějí srovnáním udržet pozitivní sebe-obraz, můžeme uvažovat, že více narcistní jedinci budou srovnávat spíše směrem dolů. Aktuální přítomnost hrozby (pandemie), která vede k silnější identifikaci se skupinou, by mohla mít za následek i růst narcismu, tím i nárůstu srovnávání. Současně by se tento nárůst mohl promítat především v dimenzích osobního úspěchu, jako je vzhled, sociální úspěšnost či znalosti. Tyto vyšší frekvence srovnání mohou mít negativní implikace na jedincovu životní pohodu a subjektivní zdraví (viz 2.1 *Psychologické přístupy*). V souladu s tímto se odkazujeme na úvahu výše (viz 2.3.1 *Pohlaví*) o více příležitostech pro srovnání od začátku pandemie na sociálních sítích. Jelikož sociální sítě užívají výhradně mladší generace (Pew Research Center, 2021), mohou právě ony být silněji zasaženy nárůstem příležitostí a s tím i možným nárůstem frekvence SS.

Závěrem shrneme naše předpoklady pro rozdíly mezi věkovými skupinami. Naše úvahy nás vedou na rozcestí, kde vyšší frekvence srovnávání se může objevovat i u starších generací i u mladších. U starší generace předpokládáme srovnávání vlastního zdraví, a to především směrem dolů. U mladší očekáváme srovnávání směrem dolů, a hlavně v dimenzích osobního úspěchu jako je vzhled, znalosti a sociální úspěšnost.

Tabulka B.

Specifika	Frekvence				Míra důležitosti			Strategie			
	Dimenze	Vzhled	Zdraví	Sociální postavení	Znalosti	Rozhození	Změna názoru	Vliv	Vzhled	Zdraví	Znalosti
Věk	Individualismus (narcisismus)	Identifikace	Individualismus	Individualismus	Individualismus	Kolektivismus X Individualismus			Individualismus (narcisismus)	Hrozba	Individualismus

### 2.3.3 Vzdělání

V této podkapitole se budeme věnovat poznatkům ze kterých čerpáme předpoklady pro různé tendence se srovnávat mezi vzdělanostními skupinami.

Naším výchozím bodem bude opět funkce procesů SS – vypořádání se s hrozbou. Věříme, že příslušníci jednotlivých vzdělanostních skupin se semknou a budou se v tváři tvář hrozbě silněji identifikovat s jejími sociálními konstrukty. Aktuální hrozba ekonomickému systému (pandemie) je silněji vnímána skupinami vzdělanějšími (Tuček, 2020) (viz Tabulka 4).

Tabulka 4

**Obava o zhoršení ekonomické situace v ČR podle vzdělání (v %)**

	Rozhodně se obává	Spíše se obává	Spíše se neobává	Rozhodně se neobává
Základní a vyučení	33	43	18	2
Maturita	28	48	18	2
Vysoká škola	33	55	11	1
Celkem	31	48	16	2

Zdroj: Tuček, M. (2020). *Obavy veřejnosti spojené se šířením koronaviru—Naše společnost—Speciál—Květen 2020* (tisková zpráva č. ov200619) Praha: CVVM

V tabulce vidíme slabší trend, kdy vzdělanější jedinci vnímají silněji hrozbu ekonomické situace v ČR, lze předpokládat, že i budou silněji reagovat. Předpokládáme, že budou vzdělanější jedinci mít větší motivaci srovnávat svůj příjem, jelikož ten je nejen v ohrožení, ale také objektem nejistoty. Současně mají tendence se srovnávat spíše s tuzemskými a západními elitami, tudíž lze se domnívat, že budou srovnávat spíše směrem nahoru (Gugushvili, 2020).

Jedním ze sociálních faktorů, které mají dopad na tendenci se srovnávat může být větší množství příležitostí pro srovnávání. Vztah vzdělání a rozměru sociálního kapitálu jedince je pozitivně rostoucí (Helliwell & Putnam, 2004; Imandoust, 2011). Poněvadž se jedinci častěji srovnávají s těmi, se kterými interagují frekventovaněji (Clark & Senik, 2010), lze usoudit, že i toto větší množství příležitostí pro relevantní srovnání se bude reflektovat ve sklonu ke srovnávání. Frekventovanější srovnávání produkuje také intenzivnější reakce a může implikovat negativní dopady na životní pohodu (viz výše).

Tabulka C.

Specifika	Frekvence	Míra důležitosti			Strategie	
		Rozhození	Změna názoru	Vliv	Příjem	Znalosti
Vzdělání	Příležitosti	Příležitosti			Hrozba	Elity

### 2.3.4 Socioekonomický status

Zde se zaměříme na to, jaký dopad může mít socioekonomický status domácnosti jedince na jeho tendence se srovnávat. Socioekonomický status je v naše výzkumu měřen objektivními

indikátory, podle kterých jsou jedinci zařazeni do klasifikace ABCDE (A = nejvyšší socioekonomický status, E = nejnižší socioekonomický status). Toto socioekonomické skóre domácnosti je standardizovaně měřeno pomocí řady proměnných (např. vzdělání, profesní postavení, příjem domácnosti apod.).

S našimi předpoklady pro variabilitu srovnávání dle socioekonomického statusu jedince se vracíme k argumentům výše týkajících se kultury a jejího vlivu na srovnávání. V této kapitole vycházíme z poznatků Marshalla (1997), který uvádí, že sociální třída má dokonce větší vliv na míru individualismu jedince než samotná kultura. Lze uvažovat, že skupiny nižšího socioekonomického statusu budou jednat spíše směrem kolektivistickým a skupiny vyššího naopak individualisticky. Když se podíváme na práci Bowman et al. (2009), který srovnává formy individualismu mezi střední a pracující třídou (v USA), zdá se, že charakteristiky individualismu pracující třídy odpovídají částečně charakteristikám kolektivismu. Střední třída má potřebné zdroje na to si vybírat zboží, sociální skupiny, přátele, může si dle svých bohatých možností vytvářet kolem sebe jedinečnou a širokou sociální síť. Pracující třída má naopak limitovaný přístup ke zdrojům, což podporuje její sklony mít silné ingroup vztahy (nejbližší rodina či skromná skupina přátel). Současně má tendence udržovat méně sociálních vztahů, jednat spíše interdependentně a být více konformní vůči normám než střední třída (Stephens et al., 2007). To odpovídá atributům kolektivismu (viz výše). Odpovídají tomu i data z české společnosti (projekt Rozdělení svobodou). Nižší třídy buď strádají na majetku, na sociálním či na kulturním kapitálu. Vyšší třídy však mají zdrojů dostatek z hlediska širě sociálního kapitálu, pomocného kapitálu (IT schopnosti apod.) či majetku (Kočí et al., 2019). Z toho by se dalo usoudit, že nižší třídy budou srovnávat obdobně jako kolektivistické kultury neboli častěji a bude to pro ně více důležité. Tuto úvahu podporují poznatky od Clarka a Senika (2010), že intenzita srovnávání s rostoucím příjmem klesá.

V opozici tomuto názoru lze však uvažovat, že zmíněná užší sociální síť pracující třídy může mít za následek menší frekvenci srovnávání své sociální úspěšnosti. To vzhledem k tomu, že sociální úspěšnost jedinci nižšího socioekonomického statusu srovnávají s lidmi v tak blízké a malé ingroup, tedy by to nepřineslo relevantní nové informace pro sebe-zařazení, které je už „dané“.

Velké implikace srovnávání svého příjmu s příjmem ostatních na subjektivní zdraví a pohodu má fenomén známý jako *hypotéza relativního příjmu*. Tvrdí, že relativní příjem má oproti absolutnímu příjmu statisticky významnější vztah se subjektivní životní pohodou. Jinými slovy v momentě, kdy se překročí hranice absolutní deprivace (příjem adekvátně dokáže

uspokojit potřeby), tak životní pohoda závisí spíše na mezeře mezi příjmem vlastním a srovnávaného objektu nežli na vlastním absolutním příjmu (Alderson & Katz-Gerro, 2016). Autoři Helliwell a Putnam (2004, s. 1436), uvádí o vztahu příjmu životní pohody: „*Štěstí nám nepřináší samotný příjem, ale srovnání „mého a tvého“ příjmu, když výsledek je pro mě příznivý*“. Vzhledem k tomu, že lidé nižšího socioekonomického statusu nemají velké množství objektů, se kterými by mohli srovnávat a vyjít z toho příznivě (z hlediska příjmu), je možné uvažovat, že srovnání příjmu bude spíše směrem nahoru. Současně bude mít toto srovnání silnější souvislost s životní pohodou.

Závěrem shrneme naše předpoklady. Domníváme se, že jedinci s nižším socioekonomickým statutem budou mít tendence se srovnávat spíše směrem nahoru v dimenzích jako je příjem a současně budou méně srovnávat svou sociální úspěšnost. Podobně jako na jedince z kolektivistických kultur budou na ně výsledky SS mít větší dopad.

Tabulka D.

Specifika	Frekvence		Míra důležitosti			Strategie
Dimenze	Obecný zdar	Sociální postavení	Rozhození	Změna názoru	Vliv	Příjem
Socek kat.	Kolektivismus	Příležitosti	Kolektivismus			Hypotéza relativního

## 2.4 Životní pohoda

Životní pohoda neboli *wellbeing* je předmětem zkoumání bohatého množství autorů (Alderson & Katz-Gerro, 2016; Clark & Senik, 2010; Helliwell & Putnam, 2004, apod.). Proto se její definici a determinantám věnujeme pouze stručně.

Životní pohoda, ač se může prvně zdát, není determinována pouze genetikou, osobností (jako optimismus či míra sebevědomí) či fyzickým zdravím, ačkoliv jsou to velmi silné prediktory. Již několikrát prokázanými silnými prediktory jsou znaky jako rodinný stav, rasa, vzdělání, věk, zaměstnanost/nezaměstnanost či příjem. Sociální kapitál neboli rozměr, hustota a kvalita sociálních sítí jedince je také jedním z významných sociálních prediktorů životní pohody (Helliwell & Putnam, 2004). Poznatky Olivos et al. (2020) naznačují, že sociální srovnávání je jedním z podpůrných mechanismů subjektivní životní pohody, a že 6 % variance deklarované životní pohody je vysvětleno volbou směru srovnání (nahoru či dolů).

Termín *životní pohoda* je složen ze dvou subjektivních psychických faktorů: štěstí a spokojenost se životem, které jsou měřeny jako aktuální hodnocení své aktuální situace a



hodnocení svého dlouhodobého žití. Životní pohoda je dále složena z fyzických faktorů: mentální a fyzické zdraví (Veenstra, 2005). Pro nás je klíčové subjektivní fyzické zdraví, jedná se o druhý indikátor životní pohody, který budeme vedle spokojenosti se životem zkoumat.

Doposud jsme pracovali s mírou životní pohody jako s následkem určité úrovně, směru a důležitosti procesů SS. Na závěr je však třeba zmínit, že existují poznatky, které naznačují opačný vztah. Tedy že míra životní pohody není následek sociálního srovnávání, ale příčinou toho, jaké pocity mají ze sociálního srovnávání a jaký postoj k němu zaujímají (Lewis et al., 2008). Je třeba brát ohledy i na taková možná vysvětlení. V následujících kapitolách se zaměříme na aspekty životní pohody, kterým se konkrétně věnujeme – spokojenost se životem a subjektivní fyzické zdraví.

### **2.4.1 Spokojenost se životem**

Vzhledem k tomu, že se v literatuře o sociálním srovnávání často pracuje s pojmem spokojenost se životem, v naší práci se zaměříme právě na ni a štěstí, z řady dalších důvodů (jako omezený rozsah dotazování), vynecháme. Spokojenost se životem bude naším indikátorem toho, jak lidé hodnotí svou životní pohodu

V teoretických východiscích jsme pokryli implikace různých tendencí srovnávání na spokojenost se životem. Předpokládáme vztah různého SS a spokojenosti se životem. Současně budeme, na jakých dimenzích se tento vztah (pokud bude přítomen) realizuje.

### **2.4.2 Subjektivní zdraví**

Subjektivní zdraví, jako jeden z indikátorů životní pohody souvisí se sociálním srovnáváním (Wolff et al., 2010). SS může totiž být procesem, který nejen *poskytuje hodnocení* jedincova zdraví, ale i procesem jehož výsledky *determinují* subjektivní zdraví. Jeho dobrá prediktivní síla je zdokumentována nejen v rámci úmrtnosti, ale i v rámci budoucích zdravotních následků. Zaprvé jedinec, který se cítí nemocný, má vyšší pravděpodobnost, že se u něj nemoc rozvine (Ferraro et al., 1997). Zadruhé, pokud jedinec považuje své zdraví za špatné, může to produkovat negativní cyklus nedodržování odborných doporučení a medikací s následným zhoršením objektivního zdraví. Poté se jedinci mohou méně zabírat preventivními opatřeními a péčí o sebe, opět jednání ústící v zhoršení objektivního zdraví (Idler & Benyamini, 1997). Zároveň výzkumy naznačují obecnou souvislost (napříč zeměmi) pocitu nemocnosti a naděje dožití, která s rostoucím pocitem nemocnosti klesá (Vlachová, 2013).

Jak jsme výše zmiňovali subjektivní zdraví může být výsledkem sociálního srovnávání a tento proces hodnocení svého zdraví se liší pro různé skupiny. Když Kaplan a Baron-Epel (2003) zkoumali faktory ovlivňující na hodnocení vlastního zdraví, ukázalo se, že většina respondentů (80 %) jej hodnotila spontánně *vůči nějaké referenční skupině*, aniž by na ni byli tázáni. Objekt srovnání se však napříč respondenty měnil dle jejich věku a zdravotního stavu. Mladí se suboptimálním zdravím se nesrovnávali vůči svým vrstevníkům, přičemž starší ano. Naopak mladí s vynikajícím zdravím se spíše srovnávali s vrstevníky, kdežto starší nikoliv. Lze vidět, že starší, když se cítí nezdraví, se srovnávají s vrstevníky, aby se cítili lépe. Naopak když se mladí cítí nezdraví, tak se srovnání s vrstevníky vyhýbají, jelikož vnímají zdraví své věkové skupiny jako lepší než jejich vlastní a nechtějí se cítit hůře. Na základě těchto poznatků by bylo možné usoudit, že doménu zdraví budou lidé napříč sociodemografickými skupinami srovnávat s osobami jež jsou na tom hůře. Současně se zdá, že se jedná o určité stereotypní představy, které mají lidé o zdraví svých vrstevníků. Mladší lidé vidí ostatní mladé jako zdravější, než jsou oni sami, přičemž staří vidí ostatní staré jako nemocné a hodnotí se pak oproti nim pozitivněji. Pokud vlivem nejistoty dojde k silnější identifikace se svou věkovou skupinou, můžeme předpokládat, že své zdraví starší hodnotit ještě hůře než před obdobím pandemie.

Jedním z dalších faktorů srovnávání, které mají implikace na zdraví, je relativní status neboli status jedince založený na srovnání s ostatními. Jak uvádí Veenstra (2005, s. 122): „[...] lidé se obecně cítí lépe (nebo hůře) a účastní se více uspokojujících (či sebevědomí ponižujících) interakcí s ostatními, když mají vysoký (či nízký) status či prestiž.“. Každá z těchto interakcí má vliv na obě komponenty subjektivního zdraví (mentální i fyzickou) skrze např. různé míry stresu (Veenstra, 2005). Současně je relativní status dobrým příkladem prokazujícím výše zmíněné zdravotní dopady procesu SS. Silnějším prediktorem náchylnosti k nachlazení (*common cold*) je právě subjektivní zhodnocení své pozice (statusu) oproti jiným objektivním faktorům (čím nižší status, tím vyšší náchylnost) (Cohen et al., 2008).

K opačnému závěru dochází autor Präg et al. (2014), který se zabývá medicínskou sociologií a uvádí, že míra důležitosti, jakou jedinec připisuje srovnání svého příjmu, nemá dopady na zdraví. Jeho závěr, že míra důležitosti, jakou jedinec přikládá srovnání svého příjmu není sociální determinantou zdraví, což odporuje dosavadním poznatkům a úvahám. Je tedy možné, že lidé se vyhýbají srovnání svého příjmu směrem nahoru. Pokud by tomu tak bylo, tak by opravdu nezáleželo na tom, jakou míru důležitosti tomuto srovnání připisuje jedinec, jelikož by to na něj nemělo negativní vliv – srovnával by se pouze směrem dolů. Jeho objektivní ani subjektivní zdraví by vzniklým stresem opravdu nebylo ohroženo.

Závěrem je třeba shrnout, co bylo v této kapitole řečeno. Subjektivní zdraví lidé často hodnotí právě skrze srovnání s ostatními má dopady na objektivní zdraví. Současně má prokázaný negativní vztah s objektivním zdravím a jeho aspekty jako nemocnost, šance dožití či zanedbávání vlastního zdraví. Souvislosti srovnávání a subjektivního zdraví ukazují dvěma možnými směry. Na základě našich výsledků se k jednomu směru přikloníme.

V teoretické části jsme pokryli předpoklady, které máme ohledně tendencí se srovnávat jednotlivých sociodemografických skupin. Nyní se přesuneme na popis užití metodologie a samotnou analýzu dat. Závěrem naše výsledky okomentujeme.

## 3. Empirická část

V následujících podkapitolách části 3 se budeme věnovat představení cíle výzkumu, hypotéz a metod, které byly užity pro tento výzkum – tvorbě dotazníku a sběru dat. Poté se zaměříme na samotnou analýzu nasbíraných dat pomocí statistických testů a budeme ve výsledcích hledat potvrzení či vyvrácení našich předpokladů.

### 3.1 Cíle výzkumu

V teoretických východiscích jsme se snažili postihnout významné situační a sociokulturní faktory tvořící různé tendence se sociálně srovnávat mezi jednotlivými sociodemografickými skupinami. Pokryli jsme poznatky na poli vztahu procesu SS a subjektivní životní pohody, potažmo subjektivního zdraví. Současně jsme prezentovali negativní dopady, jaké mají určité sklony se srovnávat na jedince a jeho okolí. Cílem výzkumu je tedy potvrdit či vyvrátit naše předpoklady, týkající se rozdílných vzorců ve specifiích srovnávání napříč sociodemografickými skupinami. Dále potvrdit či vyvrátit implikace, jaké mají tyto specifika na jedincovu životní pohodu a subjektivní zdraví. Vzhledem k cílům naší práce jsme zformulovali následující hypotézy:

H1a: „Specifika (frekvence a míra důležitosti) sociálního srovnávání jedince souvisí s jeho pocitem životní pohody.“

H1b: „Specifika (frekvence a míra důležitosti) sociálního srovnávání jedince souvisí s jeho subjektivním zdravím.“

H2a: „Preferovaná strategie (nahoru x dolů) sociálního srovnávání jedince souvisí s jeho pocitem životní pohody.“

H2b: „Preferovaná strategie (nahoru x dolů) sociálního srovnávání jedince souvisí s jeho subjektivním zdravím.“

H3: „Specifika a preferovaná strategie sociálního srovnávání jedince se liší pro jednotlivé sociodemografické skupiny (věk, pohlaví, vzdělání a socioekonomický status).“

## 3.2 Charakteristika výzkumného vzorku

Sběr výzkumných dat proběhl během v období 3.2. až 7.2.2021 a zdrojem respondentů byl Český národní panel. Výzkum spadá pod NMS Omnibus únor 2021 od agentury NMS Market Research, s.r.o. Výzkumný vzorek tvoří česká internetová populace ve věku 18 až 64 let o 1009 respondentech, přičemž reprezentativita byla dodržena na základě kvót na věk, nejvyšší dosažené vzdělání, pohlaví, kraj a velikost místa bydliště.

## 3.3 Metoda výzkumu

Jako metoda zkoumání byl vybrán samostatně vyplňovaný dotazník distribuovaný internetovou formou neboli CAWI. Zvolili jsme tuto metodu na základě kvantitativní povahy našeho zkoumání, na kterou je CAWI velmi vhodný, jelikož můžeme pokládat přesné, předem rozmyšlené a konkrétně formulované dotazy, v daném pořadí a standardizované formě vysokému počtu respondentů. Samostatná internetová forma má oproti ostatním např. tazatelským formám významnou výhodu, a tedy, že se v ní lidé nebojí být upřímní (Prokop, 2020). To je velmi vhodné pro zkoumání takového tématu „na tělo“, které podléhá silné sociální desirabilitě (Arigo et al., 2020).

Námi vytvořený dotazník byl rozdělen do čtyř částí, přičemž první se věnuje životní pohodě a sociodemografickým znakům a následující tři se věnují procesu srovnávání. Každá ze tří částí se věnuje jednomu specifiku srovnání, které zkoumáme tzn. frekvenci, míře důležitosti výsledků a preferované strategii. Každá ze tří částí ohledně srovnávání byla uvedena srozumitelným vysvětlením daného specifika, aby respondenti opravdu odpovídali na to, na co se tážeme. Naše položky velmi volně vycházely z dotazníku *Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure* od Gibbonse a Buunka (1999), který byl několikrát prokázán jako validní a reliabilní např. na německé populaci (Schneider & Schupp, 2014). Dotazník sloužil jako inspirace pro tvorbu našeho vlastního. Vytvořený dotazník vypadá následovně:

### A1. „Jak jste celkově spokojen/a se svým životem?“

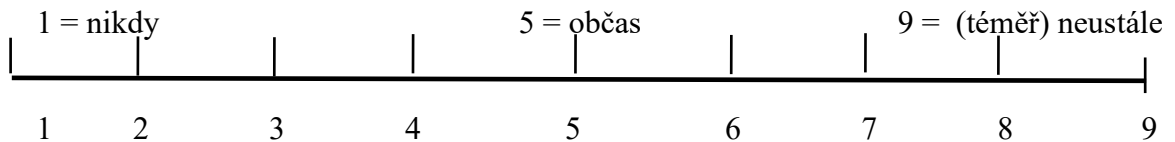
- 1 = velmi nespokojen/a
- 2 = spíše nespokojen/a
- 3 = ani to, ani to
- 4 = spíše spokojen/a
- 5 = velmi spokojen/a

**A2. „Posud’te, prosím, Vaše současné fyzické zdraví na následující škále:“**

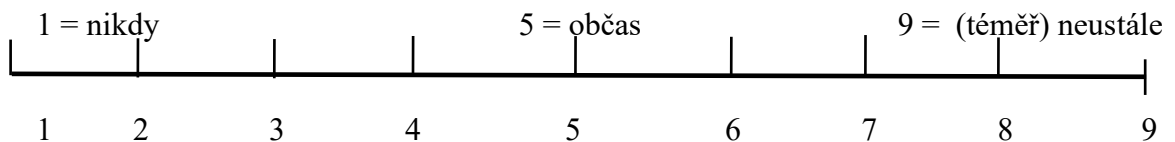
- 1 = velmi špatné  
 2 = spíše špatné  
 3 = ani to, ani to  
 4 = spíše dobré  
 5 = velmi dobré

**B1. „Většina lidí se čas od času srovnává s ostatními. Srovnávají například své zdraví, znalosti, vzhled či příjem. Na tom není nic špatného a někteří lidé to dělají častěji než jiní. Rádi bychom zjistili, jak často se Vy srovnáváte s ostatními. Vyjádřete se, prosím, pomocí následující škály:“**

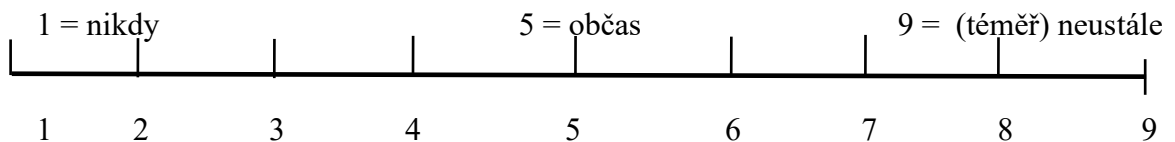
A. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte, jak se Vám daří ve srovnání s ostatními?



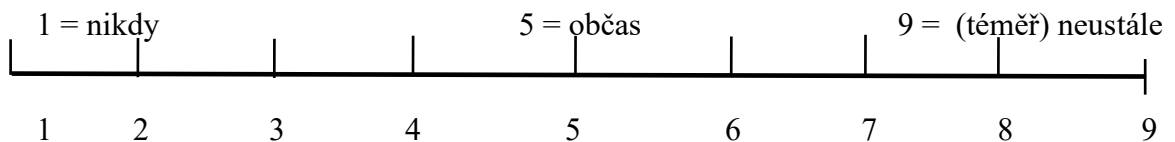
B. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte, jak jste sociálně úspěšný/á (populární, oblíbený/á v kolektivu, vlivný/á apod.) oproti ostatním?



C. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte své zdraví s ostatními lidmi?

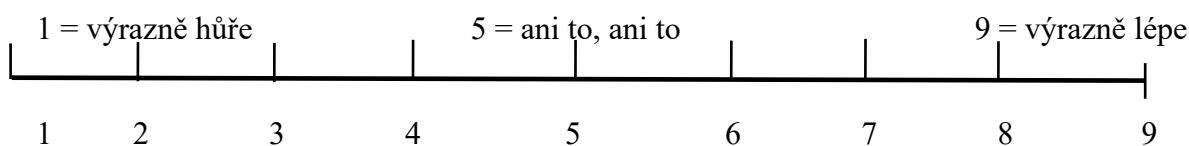


D. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte svůj vzhled s ostatními lidmi?





E. Typicky srovnávám své znalosti s někým, kdo je na tom se svými znalostmi:



**D1. „Lidé se také liší v tom, jak jsou pro ně výsledky srovnání (svého zdraví, vzhledu, příjmu, znalostí apod.) s ostatními důležité. Rádi bychom zjistili, jak jsou pro Vás výsledky takových srovnávání důležité. Vyjádřete, prosím, míru Vašeho souhlasu s následujícími výroky, pomocí této škály:“**

1 = rozhodně nesouhlasím

2 = spíše nesouhlasím

3 = ani to, ani to

4 = spíše souhlasím

5 = rozhodně souhlasím

A. Srovnání se s druhými mě dokáže úplně „rozhodit“.

B. Stává se, že po srovnání s ostatními přehodnotím svůj názor.

C. Má na mě velký vliv, když zjistím, že ostatní jsou na tom lépe než

---

Z první části dotazníku aspirujeme na tvorbu indexu „životní pohody“ tvořeného ze spokojenosti se životem a subjektivního zdraví, který by komplexněji vypovídal o životní pohodě jedince. Nyní se budeme věnovat statistické analýze dat, získaných pomocí tohoto dotazníku.

### 3.4 Analýza dat

Tato podkapitola je věnována popisu postupů, jakými jsme analyzovali získaná data v programu IBM SPSS Statistics. Dále výčtu zjištěných významných výsledků, ke kterým jsme analýzou došli. Tyto výsledky jsou rozebrány a komentovány v následující kapitole.

Pro testování našich vztahových hypotéz neboli analýzu souvislostí jsme užívali neparametrické testy pro dvě ordinální proměnné, konkrétně *Spearmanovo rho*. Klíčové jsou pro nás p-hodnoty, určují přítomnost souvislosti. Hranicí významnosti je pro nás již ustálená hodnota 0,05 ( $\alpha = 5\%$ ). Věnovat se budeme přednostně těm výsledkům, které naznačují



zajímavé vztahy a tendence, orientačně se jedná o hodnoty rovné či vyšší (u záporných hodnot nižší) -0,16 či 0,16.

Co se týče testování našich rozdílových hypotéz se využitý nástroj lišil dle povahy proměnných. Rozdíly ve specifických srovnávání mezi dvěma skupinami (pohlaví) jsme analyzovali pomocí neparametrického *Mann-Whitney U* testu dvou nepárových skupin, u kterého je pro nás klíčová p-hodnota nižší 0,05, abychom mohli bezpečně říct, že rozdíl mezi skupinami je signifikantní. Rozdíly ve specifických srovnávání mezi vícero skupinami (to je případ znaků vzdělání, socioekonomického statusu, věku, příjmu) jsme hledali pomocí testu *Kruskal-Wallis testu*, který nám ukáže, zdali jsou signifikantní rozdíly mezi skupinami. Post-hoc test uijeme *Bonferriho*, abychom našli, mezi jakými skupinami se ty největší rozdíly vyskytují. Opět se nebudeme věnovat všem výsledkům, ale pouze těm signifikantním.

### 3.4.1 Souvislosti se spokojeností se životem

Naše první hypotéza „*H1a: Specifika (frekvence a míra důležitosti) sociálního srovnávání jedince souvisí s jeho pocitem životní pohody.*“ byla na základě našich výsledků potvrzena. Tato souvislost se však nevyskytuje na všech dimenzích, ale pouze u některých.

Míra důležitosti výsledků srovnávání vykazuje nejsilnější vztah (spíše tendenci) spokojenosti se životem na úrovni rozhození. Čím více se jedinec nechá srovnáním rozhodit, tím nižší jeho spokojenost se životem (Tabulka 5).

Tabulka 5

Korelace		
Spearmanovo rho (N = 1009)	Spokojenost se životem	
Míra důležitosti – rozhození	Korelační koeficient	-0,176
Sig. (2-tailed)		0,000
Míra důležitosti – vliv	Korelační koeficient	-0,141
Sig. (2-tailed)		0,000

Souvislost spokojenosti se životem a frekvence srovnávání je nejsilnější v dimenzi sociální úspěšnosti, kde se vyskytuje tendence snižování spokojenosti se životem při nárůstu frekvence srovnávání se (Tabulka 6).

Tabulka 6

Korelace		
Spearmanovo rho (N = 1009)	Spokojenost se životem	
Frekvence – obecný zdar	Korelační koeficient	-,112

Sig. (2-tailed)		0,000
Frekvence – vzhled	Korelační koeficient	-,112
Sig. (2-tailed)		0,000
Frekvence – sociální úspěšnost	Korelační koeficient	-,154
Sig. (2-tailed)		0,000
Frekvence – zdraví	Korelační koeficient	-,150
Sig. (2-tailed)		0,000

Hypotéza „H2a: Preferovaná strategie (nahoru x dolů) sociálního srovnávání jedince souvisí s jeho pocitem životní pohody.“ je sice statisticky signifikantní, ale pouze v dimenzi sociálního postavení, kde lze sice zamítnout nulovou hypotézu, avšak tendence je velmi slabá. Je naznačena tendence, že čím více nahoru jedinec srovnává své postavení v kolektivu, tím hůře bude hodnotit své zdraví (Tabulka 7).

Tabulka 7

Korelace		
Spearmanovo rho (N = 1009)	Spokojenost se životem	
Strategie srovnání – sociální postavení	Korelační koeficient	-,084
Sig. (2-tailed)		0,007

### 3.4.2 Souvislosti se subjektivním zdravím

Hypotéza „H1b: Specifika (frekvence a míra důležitosti) sociálního srovnávání jedince souvisí s jeho subjektivním zdravím.“ se taktéž potvrdila pouze částečně (pouze u některých dimenzích) a nalezené vztahy jsou spíše slabé.

Vztah mezi subjektivním zdravím a mírou důležitosti srovnávání se pohybuje na úrovni slabé tendence, přičemž nejsilnější tendence se vyskytuje v dimenzi „rozhození“. To by naznačovalo, že čím více lidé souhlasí s tím, že je dokáže srovnání rozhodit, tím hůře hodnotí své zdraví (Tabulka 8).

Tabulka 8

Korelace		
Spearmanovo rho (N = 1009)	Subjektivní zdraví	
Míra důležitosti – rozhození	Korelační koeficient	-,091
Sig. (2-tailed)		0,004

Vztah frekvence srovnávání a subjektivního zdraví je nejsilnější v dimenzi zdraví, kde se jedná o formálně významný negativní vztah, který naznačuje, že s rostoucí frekvencí srovnávání svého zdraví se zhoršuje hodnocení vlastního zdraví (Tabulka 9).

Tabulka 9

Korelace		
Spearmanovo rho (N = 1009)	Subjektivní zdraví	
Frekvence – obecný zdar	Korelační koeficient	-,075
Sig. (2-tailed)		0,018
Frekvence – zdraví	Korelační koeficient	-,221
Sig. (2-tailed)		0,000

Hypotéza „H2b: Preferovaná strategie (upward x downward) sociálního srovnávání jedince souvisí s jeho subjektivním zdravím.“ byla potvrzena pouze v dimenzi zdraví, kde je naznačena slabá negativní tendence neboli čím více směrem nahoru se jedinec srovnává, tím hůře hodnotí své zdraví (Tabulka 10).

Tabulka 10

Korelace		
Spearmanovo rho (N = 1009)		Subjektivní zdraví
Strategie srovnání – zdraví	Korelační koeficient	-0,101
Sig. (2-tailed)		0,001

Před přechodem na zkoumání rozdílů mezi skupinami zde vkládáme tabulku shrnující významné výsledky z této kapitoly (Tabulka 11).

Tabulka 11

Specifika	Frekvence					Míra důležitosti		Strategie
	Daří	Vzhled	Zdraví	Sociální	Rozhození	Názor	Vliv	Postavení
Subjektivní zdraví	-0,075		-0,221		-0,091			
Spokojenost se životem	-0,112	-0,112	-0,15	-0,154	0,176		0,141	-0,084

Strategie: Čím vyšší číslo, tím více nahoru se jedinec srovnává.

### 3.4.3 Rozdíly mezi muži a ženami

V následujících kapitolách se věnujeme hypotéze: „H3: „Specifika a preferovaná strategie sociálního srovnávání jedince se liší pro jednotlivé sociodemografické skupiny (věk, pohlaví, vzdělání a socioekonomický status).“

Rozdíly ve frekvenci srovnávání mezi muži a ženami jsme našli signifikantní pouze v dimenzi vzhledu, kde dle *Průměru řady* vidíme, že ženy měly tendenci vybírat vyšší hodnoty ( $M = 4,24$ ) než muži ( $M = 3,54$ ), a tedy srovnávají svůj vzhled častěji (Tabulky 12 a 13).

Tabulka 12a

Řady					
Frekvence – vzhled	Pohlaví	N	Průměr řady	Součet řad	Průměr
	1 Muži	509	464,26	236308,5	3,54
	2 Ženy	500	546,47	273236,5	4,24

Tabulka 13

Statistiky testu	
Frekvence – vzhled	
Mann-Whitney U	106513,5
Asymp. Sig. (2-tailed)	0

Podobné výsledky se nachází u preferované strategie srovnávání svého vzhledu, což je také jediná signifikantní dimenze. Zde opět vidíme tendenci žen ( $M = 5,85$ ) volit vyšší hodnoty, tedy, že se srovnávají o něco více nahoru než muži ( $M = 5,45$ ) (Tabulky 14 a 15).

Tabulka 14

Řady					
Strategie srovnání – vzhled	Pohlaví	N	Průměr řady	Součet řad	Průměr
	1 Muži	509	473,6	241061,5	5,45
	2 Ženy	500	536,97	268483,5	5,85

Tabulka 15

Statistiky testu	
Strategie srovnání – vzhled	
Mann-Whitney U	111266,5
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,000

Statisticky signifikantní rozdíly v míře důležitosti výsledků se vyskytly na úrovni rozhození, kde ženy ( $M = 2,44$ ) mají opět tendenci volit vyšší hodnoty než muži ( $M = 2,23$ ) avšak pouze marginálně (Tabulky 16 a 17).

Tabulka 16

Řady					
Míra důležitosti – rozhození	Pohlaví	N	Průměr řady	Součet řad	Průměr
	1 Muži	509	481,04	244851,5	2,23
	2 Ženy	500	529,39	264693,5	2,44

Tabulka 17

Statistiky testu	
Míra důležitosti – rozhození	
Mann-Whitney U	115056,5
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,006

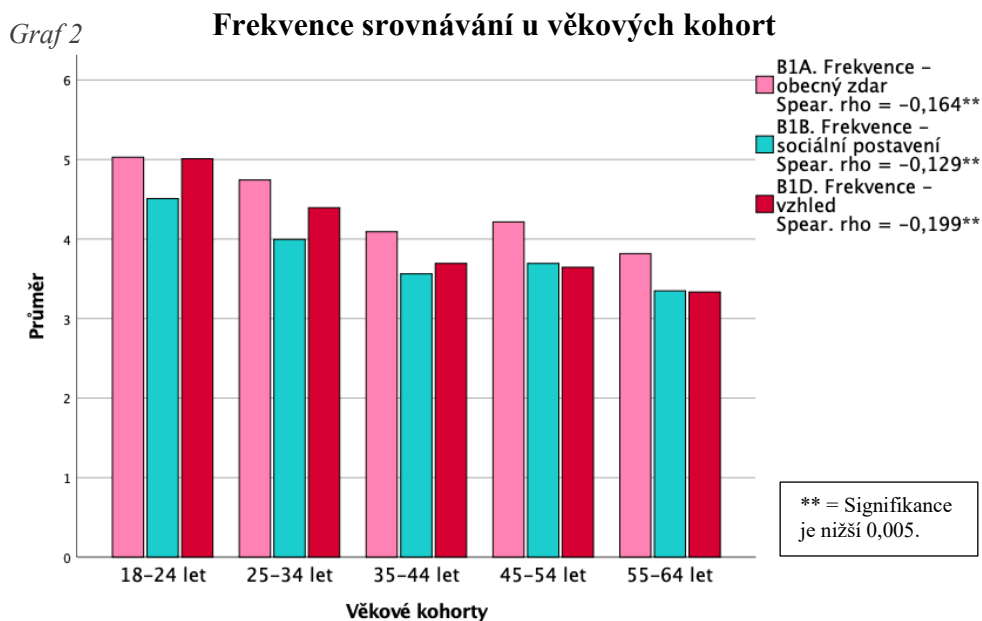
### 3.4.4 Rozdíly mezi věkovými kohortami

Na základě *Kruskal-Wallis testu* jsme mohli v každé frekvenční dimenzi zamítnout nulovou hypotézu, tedy v každé dimenzi se objevují signifikantní rozdíly ve srovnávání mezi kohortami. My se zaměříme pouze na ty největší, ostatní výsledky jsou marginální velikosti, proto nemá přínos je komentovat. Lze vidět, že ve většině dimenzí je největší rozdíl mezi nejstarší a nejmladší kohortou, přičemž nejmladší se srovnává nejčastěji a nejstarší nejméně často (Tabulka 18).

Tabulka 18

Párová srovnání: Věk				
Vzorky 1–2 (N = 1009)	Statistiky testu	Adj. Sig.a	M (starší)	M (mladší)
55-64 let–18-24 let: „Jak se mi daří“	162,925	0,000	3,82	5,03
55-64 let–18-24 let: „Sociální postavení“	144,982	0,000	3,35	4,51
55-64 let–18-24 let: „Svůj vzhled“	195,49	0,000	3,33	5,01

Zdá se, že frekvence srovnávání má s věkem obecnou tendenci klesat (Graf 2).

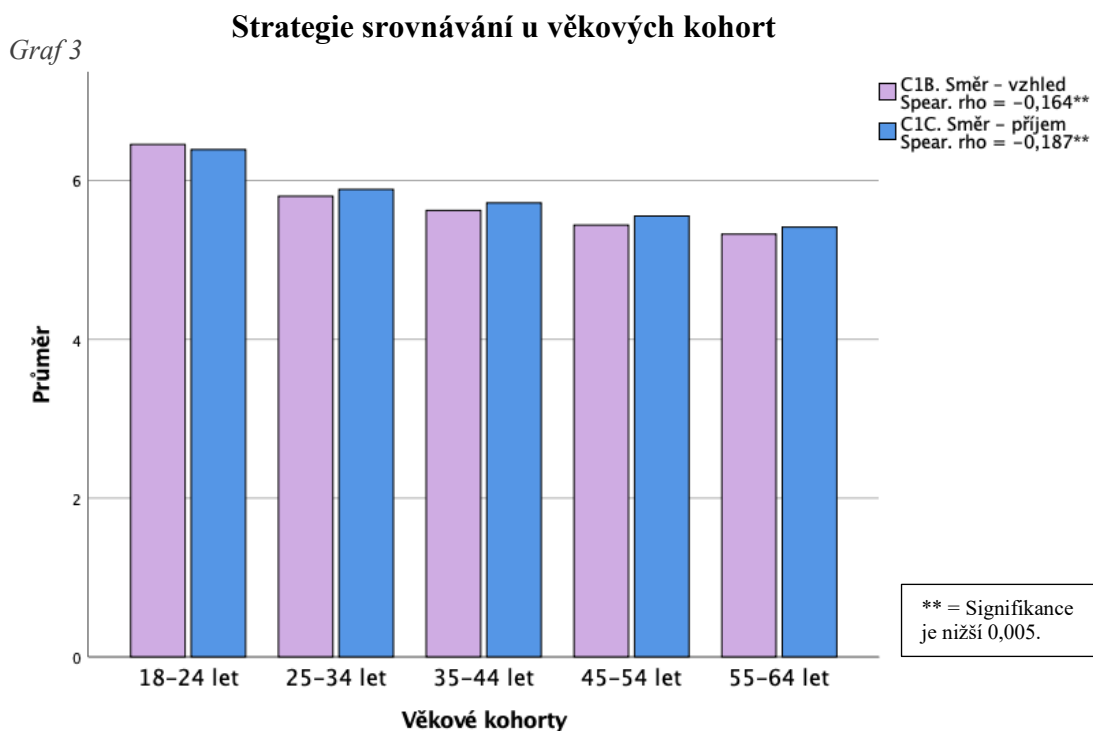


U preferované strategie jsme mohli zamítnout nulovou hypotézu pouze u některých dimenzí. Nejmladší kohorta opět volí vyšší hodnoty, oproti nejstarší se srovnává více směrem nahoru (Tabulka 19).

Tabulka 19

Párová srovnání: Věk				
Vzorky 1–2 (N = 1009)	Statistiky testu	Adj. Sig.a	M (starší)	M (mladší)
55-64 let–18-24 let: „Svůj vzhled“	189,082	0,000	5,32	6,45
55-64 let–18-24 let: „Svůj příjem“	161,558	0,000	5,41	6,39
55-64 let–18-24 let: „Sociální postavení“	186,732	0,000	5,1	6,09

Nejmladší kohorta se srovnává více směrem nahoru než ostatní na všech dimenzích. Současně lze na dimenzi příjmu a vzhledu vidět s rostoucím věkem klesající tendenci – tedy čím starší jedinec tím se srovnává spíše dolů (Graf 3).

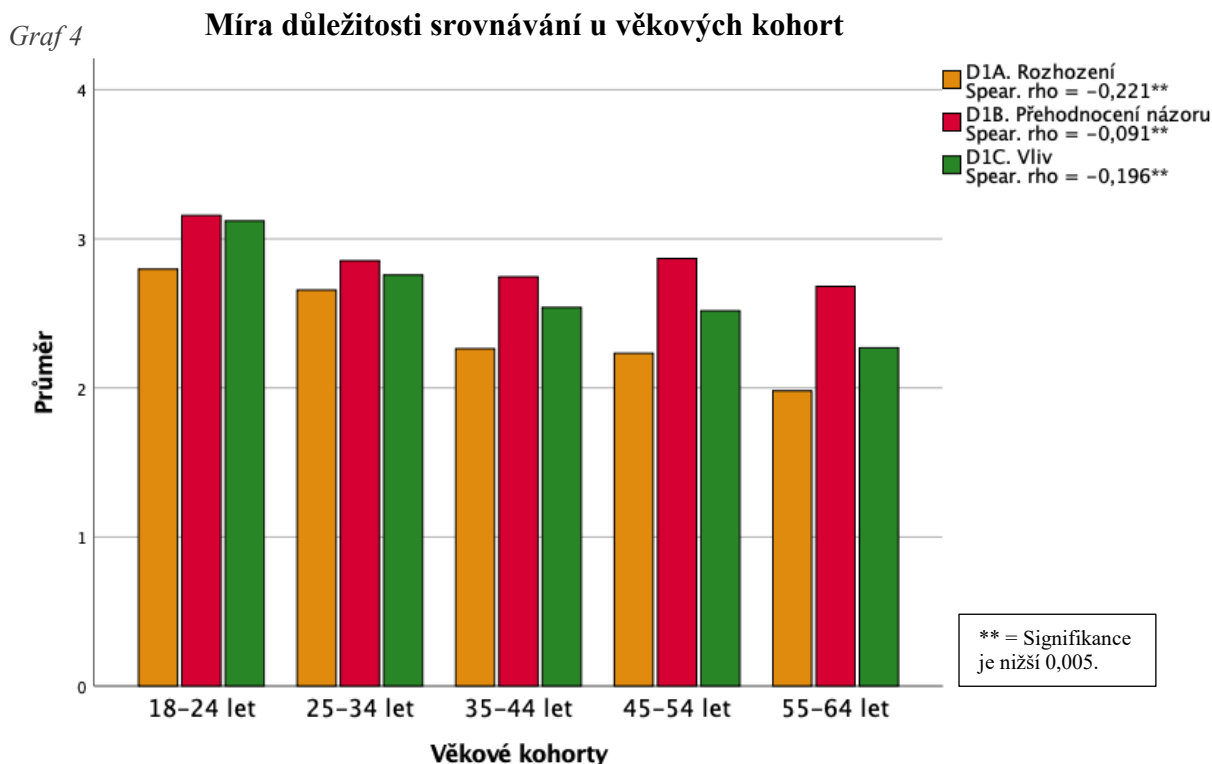


Signifikantní rozdíly mezi kohortami v míře důležitosti se objevují na všech úrovních opět mezi nejmladšími a nejstaršími (Tabulka 20).

Tabulka 20

Párová srovnání: Věk				
Vzorek 1-2 (N = 1009)	Statistiky testu	Adj. Sig.a	M (starší)	M (mladší)
55-64 let-18-24 let: „Rozhození“	201,318	0,000	1,98	2,80
55-64 let-18-24 let: „Názor“	134,451	0,001	2,68	3,16
55-64 let-18-24 let: „Vliv“	213,457	0,000	2,27	3,12

Důležitost, kterou jedinec výsledkům přikládá má s věkem tendenci klesat. Lze říct, že čím starší jedinec, tím menší důležitost výsledkům srovnávání přikládá – spíše se jimi nenechá rozhodit a nemají na něj vliv (Graf 4).



### 3.4.5 Rozdíly dle socioekonomického statusu

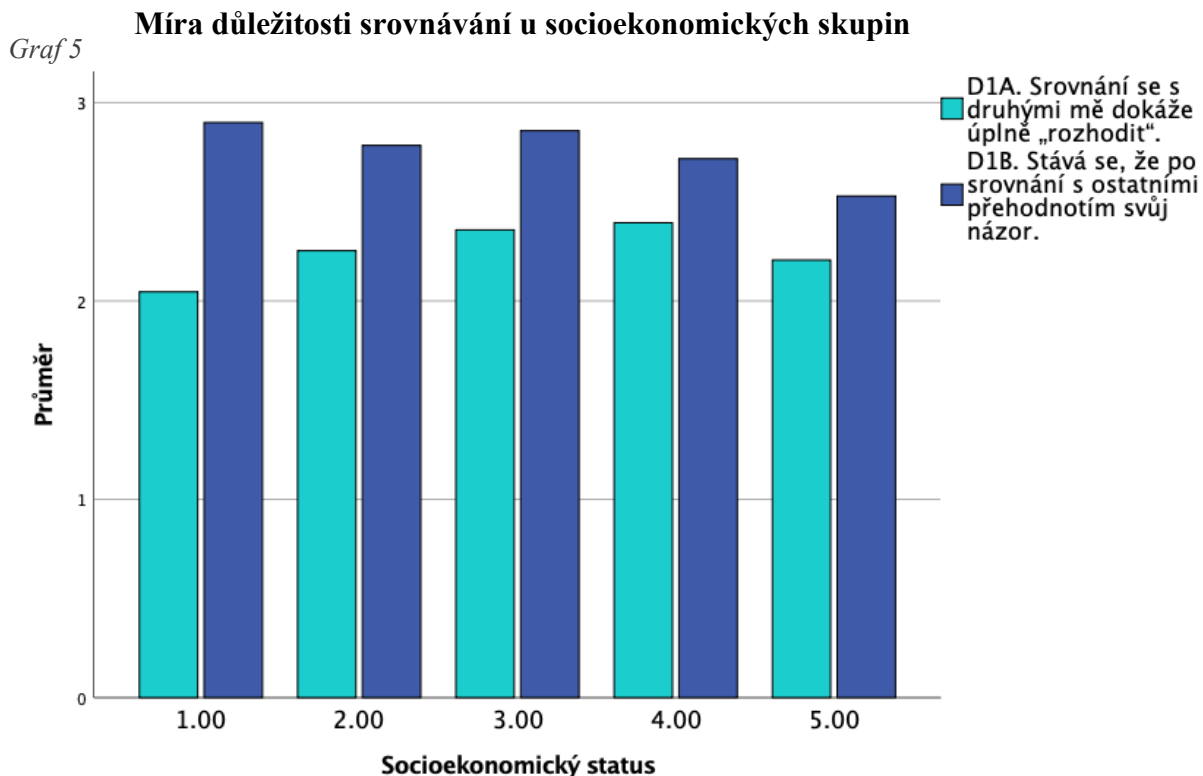
Socioekonomický status jedince vyjadřuje jeho ABCDE rozřazení (poskytnuto NMS Market Research, s.r.o.), které však vyjadřuje socioekonomické skóre domácnosti (nikoliv jedince samotného). Rozdíly v socioekonomických skupinách se v preferované strategii vyskytují mezi nejnižší a nejvyšší kategorií v dimenzi znalostí. Jedinci z domácnosti nejvyššího socioekonomického statusu srovnávají své znalosti více nahoru než jedinci z domácnosti nejnižšího socioekonomického statusu, kteří je srovnávají spíše neutrálně (tady nenaklání se ani jedním směrem) (Tabulka 21). S klesajícím statusem se směr srovnávání znalostí snižuje (*Spearman's rho* = -0,108, *Sig.* = 0,001). Nejnižší statusová skupina má oproti ostatním skupinám největší tendence srovnávat se spíše směrem dolů ve všech dimenzích.

Tabulka 21

Párová srovnání: ABCDE				
Vzorek 1-2 (N = 1009)	Statistiky testu	Adj. Sig.a	M (nižší)	M (vyšší)
Nejnižší (E)–Nejvyšší (A)	154,002	0,024	4,97	5,90

Statisticky významné rozdíly se nenachází na žádné dimenzi žádného dalšího specifika, avšak grafy středních hodnot poskytují zajímavé tendence. Zdá se, že míra, do jaké se jedinec nechá rozhodit výsledky srovnávání s klesajícím statusem roste. Naopak s klesajícím statusem klesá pravděpodobnost, že jedinec po srovnávání přehodnotí svůj názor (Graf 5).





### 3.4.6 Rozdíly mezi vzdělanostními skupinami

Ve frekvenci srovnávání se liší vzdělanostní skupiny signifikantně pouze v dimenzi znalostí, kde vysokoškoláci mají větší tendence srovnávat své znalosti oproti vyučeným jedincům. Míra důležitosti nemá žádné signifikantní výsledky (Tabulka 22).

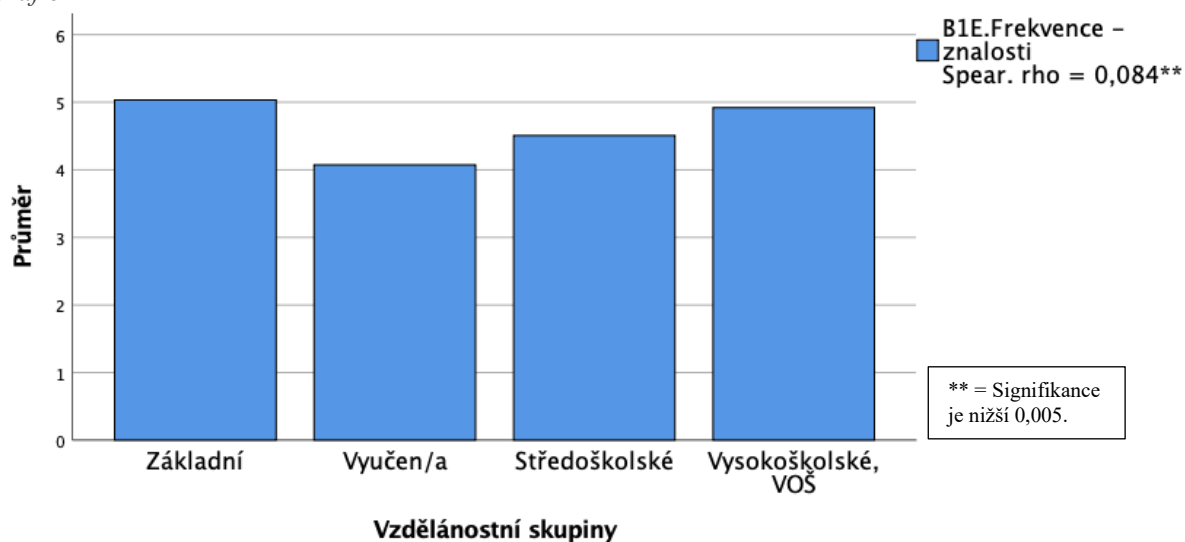
Tabulka 22

Párová srovnání: Vzdělání				
Vzorek 1–2	Statistiky testu	Adj. Sig.a	M (nižší)	M (vyšší)
Vyučen/a – Vysokoškolské: „Znalosti“	-112,926	0,000	3,84	3,97

Zdá se, že jedinci se základní a vysokoškolským vzděláním mají tendenci srovnávat své znalosti více než ostatní skupiny.

### Frekvence srovnávání dle vzdělání

Graf 6



Strategie srovnávání naznačuje signifikantní rozdíly v dimenzích vzhledu, příjmu a znalostí. Jedinci se základním vzděláním srovnávají svůj příjem více směrem nahoru než ostatní vzdělávací skupiny, podobně tak s dimenzí vzhledu (Tabulka 23).

Tabulka 23

Párová srovnání: Vzdělání				
Vzorek 1–2	Statistiky testu	Adj. Sig.a	M (nižší)	M (vyšší)
Vyučen/a – Vysokoškolské: „Znalosti“	-73,613	0,012	5,39	5,53
Vyučen/a – Základní: „Příjem“	111,77	0,003	6,05	5,46
Vyučen/a – Základní: „Vzhled“	87,109	0,035	5,49	5,15

Na závěr zde prezentujeme tabulku (v heslovité formě) našich významných zjištění. Zkoumali jsme velké množství rozdílů a vztahů, takže je vhodné naše zajímavé poznatky shrnout v grafické a zkrácené formě (Tabulka 24).

Tabulka 24

Specifika	Frekvence				Míra důležitosti			Strategie				
	Dimenze	Daří	Vzhled	Sociální	Znalosti	Rozhození	Náзор	Vliv	Příjem	Vzhled	Znalosti	Postavení
Pohlaví			Ženy častěji			Ženy více				Ženy nahoru		
Soceko kat.						Nižší více	Vyšší více				Nejvyšší nahoru (klesá)	
Vzdělání									Nižší nahoru	Nižší nahoru		
Věkové kohorty	Mladí častěji		Mladí častěji			Mladí více (klesá)	Mladí více (klesá)	Mladí více (klesá)	Mladí nahoru	Mladí nahoru		Mladí nahoru

### 3.4.7 Indexy specifík srovnávání

Aspirovali jsme na tvorbu čtyř indexů – životní pohoda a poté jeden pro každé specifikum srovnávání. Detailní tabulka tvorby indexů se nachází v dokumentu *Příloha 1*. Index životní pohody bohužel vytvořit možné nebylo, jelikož by nebyl reliabilní (*Cronbachova Alfa* = 0,5). Mohli jsme vytvořit index obecného srovnávání, který je složen ze všech tří specifík procesu SS. Všechny tři indexy srovnávání bylo také možné vytvořit, jelikož mají hodnoty *Cronbachova Alfa* > 0,7, takže můžeme s nimi pracovat jako s reliabilními (Cortina, 1993). Pomocí těchto indexů budeme hledat nejen rozdílné tendence ve srovnávání mezi skupinami, ale také souvislosti specifík se subjektivním zdravím a spokojeností se životem. Poskytují ucelenější pohled na specifika srovnávání v napříč sociodemografickými skupinami.

Obecná tendence srovnávání (tvořena z položek částí B1, C1, D1) statisticky signifikantně negativně koreluje se spokojeností se životem a se subjektivním zdravím (Tabulka 25). Subjektivní zdraví však naznačují pozitivní vztah – čím vyšší obecná tendence srovnávání, tím hůře hodnocené subjektivní zdraví.

Tabulka 25

Spearmanovo rho (N = 1009)		Korelace	
		Spokojenost se životem	Subjektivní zdraví
Index_srovnávání	Korelační koeficient	-0,160	-0,086
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000

Dále jsme vytvořili index srovnávání frekvence a míra důležitosti (tvořen pouze z položek částí B1, D1) (*Cronbachova Alfa* = 0,8), jelikož dosavadní teoretické poznatky mezi nimi naznačují silnou souvislost (Buunk & Gibbons, 2007). Vidíme, že bez strategie SS naznačují silnější vztah se spokojeností se životem a subjektivním zdravím (Tabulka 26).

Tabulka 26

Spearmanovo rho (N = 1009)		Korelace	
		Spokojenost se životem	Subjektivní zdraví
Index_frekvence+míra	Korelační koeficient	-0,178	-0,100
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,001

Současně tento index poskytuje zajímavé výsledky u věkových kohort, kde se ukazuje větší sklon nejmladších srovnávat oproti nejstarším. Dokonce se jedná o statisticky signifikantní

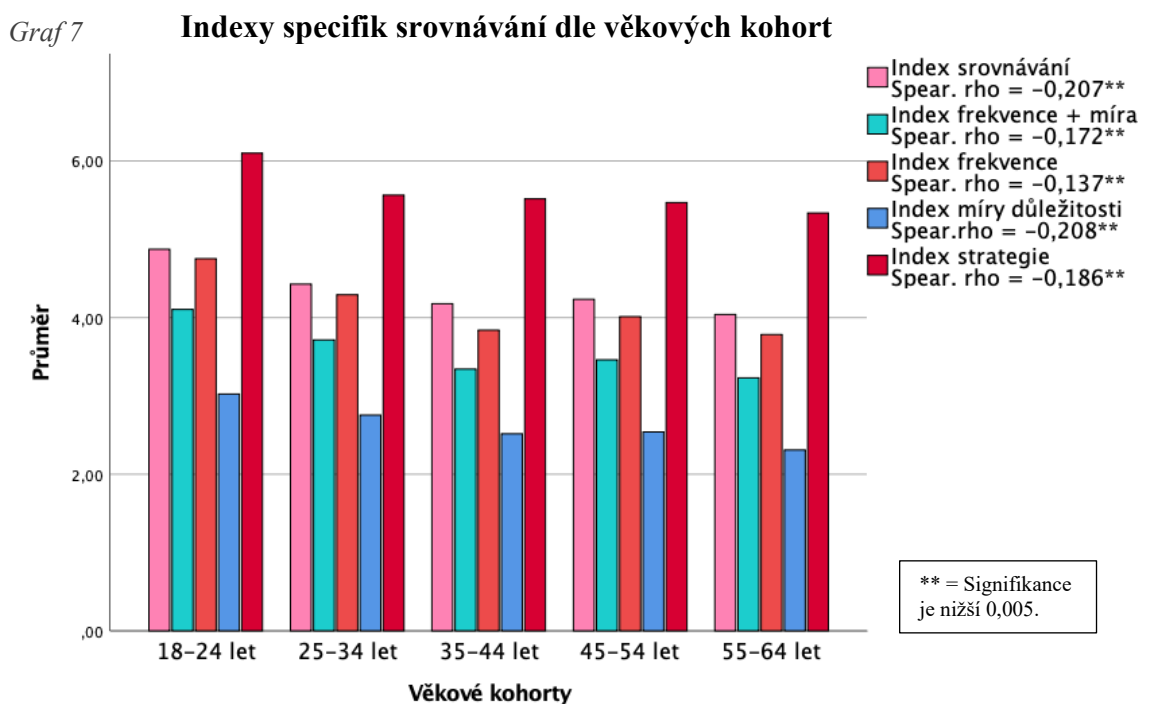
korelaci, kdy s klesajícím věkem klesá hodnota tohoto indexu (*Spearmanovo rho* = -0,172, *Sig.* = 0,000). Lze říct, že frekvence a míra důležitosti s věkem klesá. U jiných skupin podobně významné výsledky nalezeny nebyly.

Index míry důležitosti (tvořen z položek části D1) (*Cronbachova Alfa* = 0,75) vykazuje signifikantní souvislost se spokojeností se životem (*Spearmanova rho* = -0,150, *Sig.* = 0,000), avšak se zdravím nikoliv. Nejvýznamnější výsledky se nachází u věkových kohort, kde obecně má nejmladší kohorta tendenci přikládat srovnání větší důležitost oproti nejstarší. U jiných skupin podobně významné výsledky nalezeny nebyly.

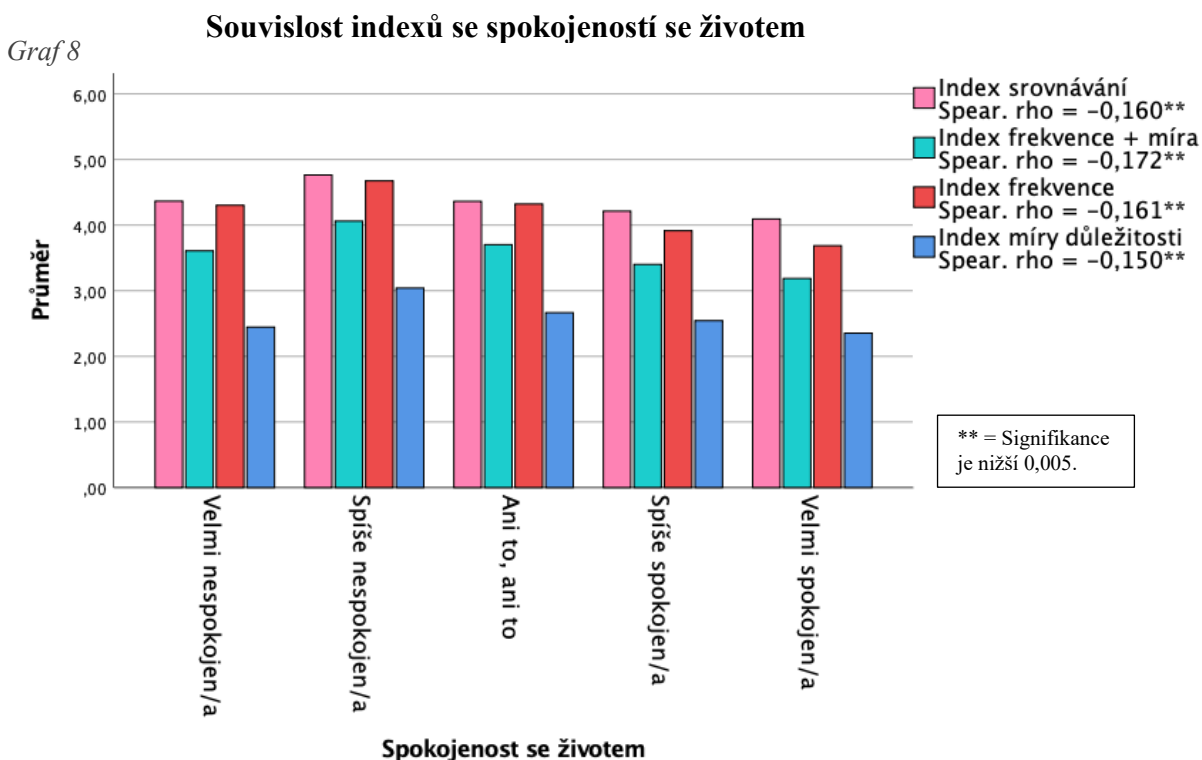
Index frekvence srovnávání (tvořen z položek části B1) (*Cronbachova Alfa* = 0,83) vykazuje slabý vztah se spokojeností se životem (*Spearmanovo rho* = -0,161, *Sig.* = 0,000) a o něco slabší se subjektivním zdravím (*Spearmanovo rho* = -0,103, *Sig.* = 0,001). Nejvýznamnější výsledky se nachází u věkových kohort, kde má nejmladší kohorta tendenci se srovnávat častěji než nejstarší. U jiných skupin podobně významné výsledky nalezeny nebyly.

Index preferované strategie srovnávání (tvořen z položek části C1) (*Cronbachova Alfa* = 0,72) nenaznačuje statisticky signifikantní vztah ani se spokojeností se životem ani se subjektivním zdravím. Nachází se statisticky signifikantní rozdíl mezi jedinci nejnižšího ( $M = 5,5$ ) a nejvyššího statusu ( $M = 4,8$ ), kde nejvyšší mají tendenci srovnávat spíše dolů.

Závěrem se podíváme na statisticky nejvýznamnější výsledky, které jsme z analýzy indexů získali. Zajímavé je, že se všechny nachází u věkových kohort. Hodnoty všech indexů s věkem klesají (Graf 7).



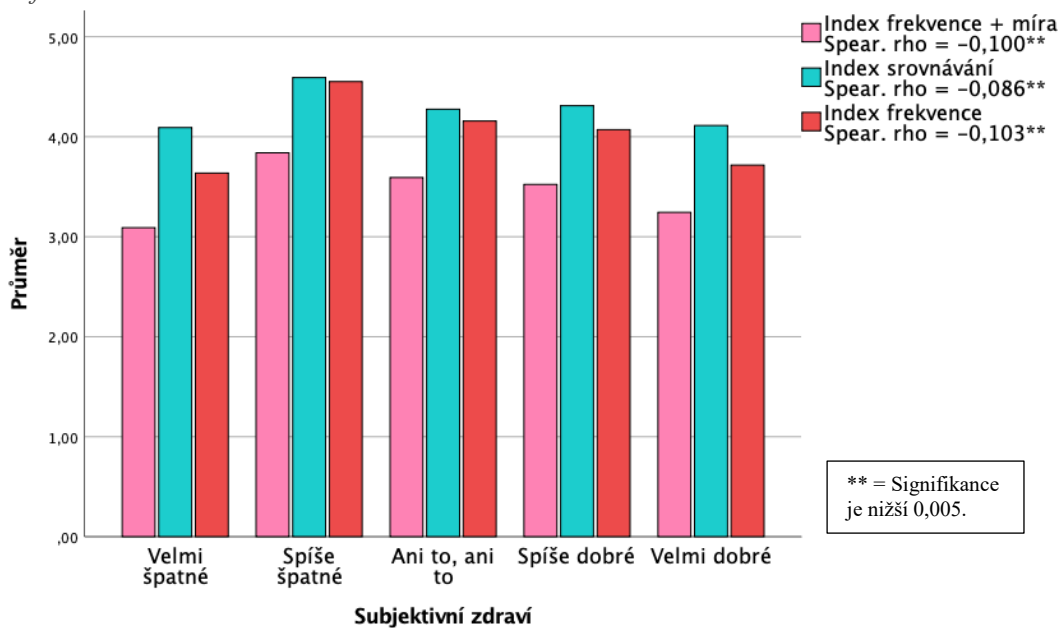
Zde prezentujeme shrnutí vlivu jednotlivých specifíků na spokojenost se životem – závěrem lze říct, že obecně čím nižší sklon ke srovnávání a čím menší důležitost je mu přikládána, tím vyšší spokojenost se životem (Graf 8). Lze si povšimnout, že nejvíce srovnávají lidé „spíše nespokojeni“ se svým životem a nikoliv „velmi nespokojeni“. Může to být zapříčiněno velmi slabým zastoupením skupiny velmi nespokojených (pouze 53 z 1009).



Závěrem nacházíme podobné výsledky vztahu u jednotlivých specifíků se subjektivním zdravím, avšak pouze u některých specifíků a vztah je slabší (Graf 9). Opět vidíme, že nejvíce srovnávají ti, jež považují své zdraví za „spíše špatné“ a nikoliv za „velmi špatné“. Opět se může jednat o slabé zastoupení (pouze 22 z 1009), které může vést ke zkreslení výsledků.

## Souvislost indexů se subjektivním zdravím

Graf 9



Nyní se zaměříme na shrnutí výsledků a zhodnocení, zdali a jak jsme dosáhli našich vytyčených cílů.

## 4. Shrnutí

Prvotním cílem bylo prověření, zdali v české společnosti existuje vztah mezi jednotlivými specifiky procesu SS a spokojeností se životem a subjektivním zdravím. Tuto souvislost jsme mohli potvrdit u všech specifíků, avšak pouze v některých dimenzích. Frekvence srovnávání v dimenzích obecného zdu, vzhledu, sociální úspěšnosti a zdraví opravdu negativně souvisí se spokojeností se životem. Se subjektivním zdravím negativně souvisí dimenze obecného zdu a zdraví. Míra důležitosti taktéž negativně koreluje se spokojeností se životem v dimenzích rozhození a vlivu. Se subjektivním zdravím slabě negativně koreluje dimenze rozhození. Strategie srovnávání slabě negativně koreluje se spokojeností se životem v dimenzi sociální postavení, tedy čím více nahoru jej jedinec srovnává, tím nižší spokojenost se životem. Se subjektivním zdravím negativně koreluje v dimenzi zdraví.

Nyní když jsme dokázali potvrdit korelaci jednotlivých specifíků srovnávání s jedincovou spokojeností se životem a subjektivním zdravím, zaměříme se na detailní rozdíly mezi sociodemografickými skupinami v tendencích se srovnávat.

V první řadě u rozdílů mezi muži a ženami byly potvrzeny pouze některé předpoklady. Konkrétně se jedná o frekvenci srovnávání v dimenzi vzhledu, kde bylo potvrzeno, že ženy jej srovnávají častěji, přičemž to je jediná dimenze, kde se rozdíl nalézá. Ve strategii srovnávání se potvrdil pouze předpoklad v dimenzi vzhledu, který ženy opravdu srovnávají více nahoru než muži. Předpoklad byl potvrzen i u míry důležitosti výsledků srovnání, kterým ženy přikládají více důležitosti než muži.

Rozdíly mezi věkovými kohortami byly, lze říct, ze všech skupin největší. Nejen, že se nejmladší častěji srovnávají než nejstarší v dimenzích obecného zdu, sociálního postavení a vzhledu, ale dokonce se prokázal vztah, kde s rostoucím věkem klesá tendence se srovnávat (na všech třech dimenzích). Nejmladší skupina má oproti nejstarší tendence srovnávat se více nahoru v dimenzích příjmu, vzhledu a sociálního postavení. I zde se prokazuje vztah, že s klesajícím věkem i klesá tendence se srovnávat nahoru. Významné rozdíly se nachází mezi nejmladší a nejstarší skupinou v míře důležitosti výsledků v každé dimenzi (rozhození, názor, vliv), kde mladší přikládají výsledkům srovnání více důležitosti. I zde se nachází vztah, že s klesajícím věkem klesá přisuzovaná míra důležitosti, především na úrovni rozhození.

Mezi socioekonomickými kategoriemi jsme našli taktéž několik rozdílů. Nejvyšší statusová kategorie oproti nejnižší častěji srovnává znalosti, přičemž jsme zde našli pozitivní vztah – s klesajícím statusem klesá frekvence srovnávání svých znalostí. Co se týče strategie,

nenacházíme žádné významné rozdíly, avšak obecnou tendenci nejnižší kategorie srovnávat se spíše dolů oproti ostatním kategoriím.

V poslední řadě se podíváme na výsledky o rozdílech mezi vzdělanostními skupinami. Ve frekvenci srovnávání se liší jedinci s vysokoškolským vzděláním a vyučení jedinci, kteří srovnávají své znalosti méně. Jedinci se základní školou srovnávají své znalosti nejvíce. V preferované strategii srovnání se v dimenzích příjmu a vzhledu jedinci se základním vzděláním srovnávají více nahoru než ostatní skupiny.

Řádově obecnější poznatky nám poskytly vytvořené indexy, jejichž výsledky taktéž shrneme. Obecná tendence se srovnávat souvisí se spokojeností se životem i se subjektivním zdravím. Se spokojeností se životem i se subjektivním zdravím nejvíce souvisí frekvence srovnávání. Taktéž souvisí míra důležitosti se spokojeností se životem. Nejmladší věková kohorta obecně přikládá srovnání větší důležitost než ostatní kohorty a současně má nejvyšší tendence se srovnávat. Obecně preferují jedinci nejvyššího statusu strategii směrem dolů oproti ostatním kategoriím.

Na závěr prezentujeme pár zajímavostí zjištěných srovnáním středních hodnot. Napříč skupinami je nejčastěji srovnávanou dimenzí znalosti a nejméně srovnávanou sociální úspěšnost. U míry důležitosti lidé nejvíce souhlasí s výrokem, že po srovnání přehodnotí svůj názor. Za cílem naprosté přehlednosti naplněných a nenaplněných předpokladů přikládáme tabulku podobnou předešlým shrnujícím tabulkám, avšak obohacenou o barevné kódování, kde zelená značí naplněný předpoklad, červená nenaplněný, žlutá opačný výsledek vůči předpokladu a modrá nový výsledek bez předpokladu (viz Tabulka 27).



Tabulka 27

Specifika	Dimenze	Pohlaví	Socioekonomický status	Vzdělání	Věk
Frekvence	Daří	Ženy více	Nižší status více		
	Vzhled	Ženy více			Mladší více
	Zdraví	Ženy více			Starší více
	Sociální	Muži více	Vyšší status více	Vyšší vzdělání více	Mladší více
	Znalosti	Muži více			Mladší více
Míra důležitosti	Rozhození	Ženy více	Nižší status více	Vyšší vzdělání více	Starší více
	Změna názoru				
	Vliv				
Strategie	Příjem	Ženy více nahoru	Nižší status více dolů	Vyšší vzdělání více nahoru	
	Vzhled	Ženy více nahoru			Mladší více nahoru
	Sociální				
	Zdraví				Starší více dolů
	Znalosti			Vyšší vzdělání více nahoru	Mladší více nahoru

## 4.1 Diskuse

V této kapitole se budeme věnovat porovnání našich výsledků s výsledky jiných autorů a poskytnutí možných vysvětlení. Zaměříme se také na možná uplatnění našich poznatků v praxi. Každá podkapitola se věnuje jednomu sociodemografickému znaku a s ním spojeným výsledkům. Poté se budeme věnovat možnému pokračování zkoumání a limitům našeho výzkumu.

V první řadě je třeba poukázat na důvody, proč jsme nemohli vytvořit index životní pohody, ačkoliv by se skládal z dvou běžně užívaných indikátorů životní pohody (spokojenosti se životem a subjektivním zdravím) (Veenstra, 2005). Myslíme si, že je to způsobeno vlivy pandemie na subjektivní zdraví jedinců. Tyto vlivy by mohly mít za následek, že aktuálně budou lidé hodnotit své zdraví ještě hůře (či naopak lépe) právě z důvodu pandemie. To by mohlo vytvořit nesoulad (index nebyl vnitřně konzistentní) mezi spokojeností se životem, nad kterou se uvažuje z hlediska celého svého žití a subjektivním zdravím, které je velmi aktuálně dá se říct *v ohrožení*.

Naším cílem bylo potvrdit souvislosti životní pohody a tendence se srovnávat a následně najít, u kterých sociodemografických skupin se vyšší tendence vyskytují. Dále jsme aspirovali na to vysvětlit možné rozdíly v tendencích se srovnávat mezi sociodemografickými skupinami

skrže aktuální situační podmínky a sociokulturní faktory. Nyní postupujeme k jednotlivým diskusím.

#### 4.1.1 Vztah srovnávání se a životní pohody

Výsledky o přítomnosti souvislosti spokojenosti se životem a tendence se srovnávat jsou v souladu s výsledky ostatních autorů (Alderson & Katz-Gerro, 2016; Buunk & Gibbons, 2007; Clark & Senik, 2010). Můžeme potvrdit, že vyšší frekvence SS negativně koreluje s jedincovou životní pohodou.

Dimenze frekvence srovnávání, které korelují se spokojeností se životem jsou obecný zdar, vzhled, sociální úspěšnost a zdraví (tedy pouze znalosti nekorelují). V tuto chvíli nevíme, jak se tato korelace liší pro jednotlivé sociodemografické skupiny, jelikož na takovou hloubku zkoumání zde již nemáme prostor. Můžeme si tedy tuto korelaci interpretovat z obecného hlediska bez znalosti její variability napříč sociodemografickými skupinami. Zdá se, že právě v těchto dimenzích vztah srovnávání a spokojenosti se životem realizuje. To je dle naší rešerše bezprecedentní poznatek ve smyslu zkoumání vztahu jednotlivých dimenzí s životní pohodou. Poukazujeme tímto na možnou hodnotovou orientaci české společnosti.

Dimenzí strategie srovnávání, která se spokojeností se životem souvisí je sociální postavení, které čím více jedinci srovnávají nahoru, tím hůře hodnotí svou spokojenost se životem. Tímto se přikláníme k dosavadním poznatkům, že srovnávání nahoru má spíše negativní dopady na jedince. To je v souladu s autorem Olivos et al. (2020), který uvádí, že srovnávání směrem nahoru má silnější dopady než srovnávání dolů, z čehož usuzuje, že pocit *závisti* je silnější než pocit *vděku* (který přichází po srovnání se dolů). Motivace převládá napříč autory jako hlavní determinanta toho, zdali budou dopady srovnání negativní či pozitivní. Pokud je motivace například *závist*, tak ta povede k nespokojenosti s vlastními okolnostmi (Fiske, 2010; Olivos et al., 2020). Pokud je však motivace například vyjádřit podobnost sebe sama s objektem, který je na tom lépe (Fiske, 2010), pak by následně měly být dopady pozitivní. Proto se přikláníme k přítomnosti převážně negativní motivace ke srovnávání směrem nahoru. Na druhou stranu to poukazuje na vztah, kde čím častěji jedinec srovnává s těmi, jež jsou na tom hůře, tím vyšší spokojenost se životem uvádí. To je v souladu dosavadními poznatky o pozitivních dopadech srovnávání směrem dolů (např. pozitivní zhodnocení své pozice) (Kohn & Smith, 2003). Konkrétně srovnávání svého sociálního postavení směrem dolů lze říct, že je v české společnosti téměř až vyhledáváno (konkrétně lidmi s nižším socioekonomickým statutem), vzhledem k tomu, že to je princip velmi oblíbené české reality show „Výměna manželek“

(Reifová, 7. květen 2021). Jak uvádí Reifová (7. květen 2021) důvod úspěšnosti této reality show zostuzující nižší socioekonomické domácnosti je, že se diváci ujišťují, že na tom nejsou socioekonomicky „tak zle“, ačkoliv často jsou na tom téměř identicky. Zdá se, že je tento proces vyhledávání srovnání směr dolů svého sociálního postavení a následné zlepšení vlastní spokojenosti se životem přítomný v české společnosti.

Potvrzujeme taktéž souvislost míry důležitosti srovnávání a spokojenosti se životem. Čím více je jedinec rozhozen a čím více na něj má srovnávání vliv, tím hůře hodnotí svou spokojenost se životem. Toto je v souladu s poznatky od Aldersona a Katz-Gerra (2016), čímž podporujeme myšlenku *hypotézy relativního příjmu*, kde jedinec nabývá štěstí nikoliv skrze absolutní příjem, ale skrze příznivé srovnání svého příjmu s příjmem objektu (např. s kamarádem).

Řádově komplikovaněji na tom jsou poznatky o subjektivním zdraví, které v dosavadní literatuře nebyly zkoumány v přímé souvislosti s tendencí se srovnávat. Zkoumány byly spíše *výsledky* srovnání (subjektivní sociální status) a jejich souvislost se subjektivním zdravím, která byla potvrzena autorem Wolff et al. (2010). My v souladu s tímto potvrzujeme přítomnost vztahu – čím častěji se jedinec srovnává, tím horší fyzický stav uvádí. Skrze subjektivní zdraví můžeme usuzovat, dle jiných výzkumů, i dopady SS na objektivní zdraví (Idler & Benyamini, 1997; Vlachová, 2013). V souladu s Präg et al. (2014) nenacházíme souvislost mezi srovnáváním dimenze svého příjmu a zdravím. Se zdravím souvisí výhradně dimenze frekvence srovnávání svého zdraví a to tak, že čím častěji jedinec srovnává své zdraví, tím horší ho uvádí. Je však třeba uvažovat i z druhé strany, kde je možné, že právě horší zdraví jedince je pro něj motivací pro jeho častější srovnávání. Současně čím více nahoru zdraví jedinec srovnává, tím horší ho uvádí.

Nelze však potvrdit jakékoliv změny v hodnocení svého zdraví vlivem aktuální pandemie, které jsme usuzovali pro skupiny pohlaví a věk. Uvedené hodnocení svého zdraví se pro jednotlivé skupiny neliší od toho před pandemií (Vlachová, 2013) (viz 2.3.1 *Věk*, Tabulka 3). Z tohoto důvodu ani nemůžeme potvrdit předpoklad, že reakcí na aktuální situaci je identifikace se skupinovými stereotypy v dimenzi zdraví, v takovém případě by bylo nutné, aby se data (viz 2.3.1 *Věk*, Tabulka 3) před a při pandemii lišila. Docházíme tedy k odlišným výsledkům než Kaplan & Baron-Epel (2003) a zjišťujeme z hlediska české společnosti, že čeští respondenti neměli sklon srovnávat své zdraví směrem dolů za cílem jej vidět pozitivněji.

### 4.1.2 Pohlaví

Z hlediska pohlaví jsme došli k podobným výsledkům jako Strahan et al. (2006), že ženy srovnávají svůj vzhled častěji. Nelze zamítnout, že období pandemie a nárůst příležitostí pro srovnávání tuto tendenci ještě zvyšuje. Současně ženy mají svůj vzhled tendenci srovnávat spíše nahoru. To by potvrzovalo prvotní úvahu, že online sociální sítě (kde se nachází řada nerelevantních srovnání) komunikují přísné normy na vzhled, které mění hodnocení žen ohledně relevance objektu srovnání a srovnávají se i s těmi nerelevantními (modelky). To může vytvářet negativní cyklus, kdy si žena srovnáním nahoru sníží sebevědomí a pro jeho zvýšení bude opět vyhledávat další srovnání až se stane závislá na vnějších standardech. Silná potřeba srovnávat souvisí s vyšším výskytem depresí (Cheng et al., 2021), úzkostí či poruch příjmu potravy (v ČR se vyskytuje bulimie u 4 až 15 % studentek (Ústav zdravotnických informací a statistiky České republiky, 2018)) (Strahan et al., 2006). Za doby pandemie zrovna případy s depresí vzrostly (u nás vzrostl výskyt duševních onemocnění na téměř 30 % za rok 2020) (Winkler, 2021) a právě toto může být jedním z původců problému. Současně mají srovnání na ženy větší vliv, což by naznačovalo podporu naší úvaze, že ženy jednají více kolektivisticky (či *vztahově*), a proto jsou pro ně srovnání důležitější a následkem více trpí negativní dopady frekventovaného srovnávání. To je v souladu s poznatky Guimonda et al. (2006). V ostatních dimenzích nenacházíme rozdíly mezi pohlavími. Nelze z hlediska tendencí se srovnávat potvrdit předpoklady ohledně individualističtějšího srovnávání mužů, jelikož kromě vzhledu srovnávají všechny dimenze velmi podobně jako ženy. Taktéž nemůžeme potvrdit, že by vnímaná nerovnost na pracovním trhu vedla ženy k častějšímu srovnávání svého příjmu. To je v souladu s daty ohledně stejné přikládání významnosti materiálním prostředkům (Tuček, 2020).

### 4.1.3 Věk

Nejvíce zajímavých poznatků se nachází u věkových skupin, kde jsme zároveň měli nejvíce předpokladů. U frekvence SS jsme nenalezli pouze rozdíly mezi věkovými skupinami, ale dokonce v několika dimenzích rostoucí vztah. Konkrétně bylo zjištěno, že s rostoucím věkem jedince klesá frekvence jeho srovnávání dle vzhledu a sociálního postavení. Tato zjištění odpovídají našim předpokladům a je tedy možné se přiklonit k naší úvaze ohledně individualismu a s ním souvisejícím narcismu u mladších generací. To však není v souladu s dosavadními poznatky o vyšší tendenci srovnávání u příslušníků kolektivistických kultur od Lockwooda et al., (2005) či Whita a Lehmana (2005). Jelikož ačkoliv jsou starší generace více

kolektivistické než mladé, neodpovídá tomu rozložení tendencí se srovnávat. Nemůžeme tedy vyvrátit, že mezigeneračně rostoucí přítomnost individualistických hodnot, které současně přináší i sklony k narcismu, má za následek vyšší potřebu se srovnávat.

Současně se nejmladší generace srovnává spíše nahoru v dimenzích vzhledu, příjmu a sociálního postavení, přičemž s věkem klesá tendence se srovnávat nahoru. To je v souladu s naším předpokladem, že individualismus vede jedince k srovnávání svých atributů osobního úspěchu a současně vede ke srovnávání nahoru. Tento směr nahoru v dimenzích „osobního úspěchu“ však může být jednou z příčin, proč příslušníci individualistických kultur vykazují nižší hodnoty sebevědomí (self-liking) než členové kolektivistických kultur (Tafarodi & Swann, 1996). Nižší sebevědomí mladších generací může mít řadu negativních dopadů na jejich život. Například úzkosti, problémy v romantických vztazích či zhoršení akademických a pracovních výkonů (The University of Texas at Austin, 2021).

Naše poznatky o srovnání nahoru u jedinců pod vlivem individualismu jsou v souladu s poznatky Lockwooda et al. (2005) a v opozici k poznatkům od Chunga a Malleryho (1999). Důvodem rozdílu může být fakt, že Lockwood et al (2005) sledoval obecnou populaci a má o něco menší vzorek, kdežto Chung a Mallery (1999) dotazovali pouze vysokoškolské studenty. Zjištěná míra důležitosti SS dle věku neodpovídá našim předpokladům, jelikož mladší generace ve vzorku jsou zřejmě více srovnáním ovlivněny nežli starší, což je opět proti úvaze o větší orientaci na kolektivitu a srovnávání se u starších. Můžeme tedy potvrdit myšlenku Gibbonse a Buunka (1999), že čím vyšší je frekvence srovnávání tím je větší i přikládána důležitost. Lze uvažovat i opačným směrem, že právě čím jsou srovnání pro jedince důležitější, tím častěji je provozuje.

#### **4.1.4 Vzdělání**

U vzdělanostních skupin jsme nemohli potvrdit žádný z předpokladů, tedy ani příležitosti pro srovnání vlivem širšího sociálního kapitálu. Předpoklad, že vyšší vzdělání povede k tendenci se srovnávat s elitami, tedy směrem nahoru nebyl potvrzen a jsme v nesouladu s poznatky Gugushviliho (2020). Je však možné, že kdybychom se obdobným způsobem tázali výhradně na referenční skupiny, a nikoliv abstraktně na směr, dosáhli bychom podobnějších výsledků.

### 4.1.5 Socioekonomický status

Marshall (1997) uvádí, že pozice jedince na spektru individualismus – kolektivismus je determinována více jeho sociální třídou než kulturou. My nemůžeme tyto poznatky potvrdit z hlediska tendencí se srovnávat. Jedinci, pocházející z domácnosti nižšího statusu, neodpovídají svým srovnáváním jedincům kolektivistickým, jelikož srovnávají stejně často jako všechny ostatní socioekonomické skupiny a důležitost pro ně mají srovnání stejnou. Toto zjištění je v souladu s naší opoziční úvahou, která odkazuje na menší sociální síť jedinců nižšího socioekonomického statusu, která neposkytuje podmínky a příležitosti pro srovnávání se.

To, že se nejnižší skupina srovnává ve všech dimenzích více směrem dolů než ostatní skupiny, je v nesouladu s naším předpokladem, že nedostatek možných srovnání směrem dolů je bude motivovat k srovnávání směrem nahoru. Odpovídá to však tvrzení Reifové (2021), že jsou to socioekonomicky slabší jedinci, kteří vyhledávají srovnání směrem dolů například u reality show „Výměna manželek“. Ačkoliv nejsou zatím statistiky demografických znaků diváků „Výměny manželek“ k dohledání, její popularita se vyskytuje na nejvyšších příčkách sledovanosti (Dvořák, 2007; MediaGuru, 2021; Novinky, 2006). Z hlediska jedinců vyšších statusů je srovnání směrem dolů svého statusu možné bez větší námahy, avšak jedinci nižšího socioekonomického statusu jej musí takto aktivně vyhledávat, aby se mohli po srovnání „cítit lépe“.

Neočekávaně se však vyskytuje vztah frekvence srovnávání v dimenzi znalostí jedince, kde s klesajícím statusem klesá tendence znalosti srovnávat. Lze to chápat opět z úvahového hlediska, jež vychází z Bowmana (2009) a Marshalla (1997), individualismu vyšších tříd a kolektivismu nižších tříd, kde *znalosti* jsou hodnotou osobního úspěchu, proto jsou vyšší společností spíše vymáhány. Roli může hrát i vzdělanostní reprodukce, která „umožňuje“ vyšší vzdělání především vyšším třídám, a tím jej i staví jako důležitou hodnotu.

Frekvence srovnávání svého příjmu se napříč skupinami neliší a tedy neodpovídá předpokladům, čímž jsme v nesouladu s poznatky od Clarka a Senika (2010), kteří uvádí, že s rostoucím příjmem frekvence srovnávání svého příjmu klesá. Může se však jednat o specifikum české společnosti, která je post-komunistická a velmi příjmově rovnostářská (Adamcová & Kučera, 2018), tedy rozdíly mezi příjmovými skupinami nemusí být tak explicitně vnímány, jelikož jak již bylo řečeno, jedinci se srovnávají nejčastěji se svým okolím a ingroup. Kolem nich se nemusí vyskytovat zásadní příjmové rozdíly, a proto nemusí být motivace tak silná příjem srovnávat, jak jsme předpokládali.

Co taktéž nemůžeme potvrdit, je náš předpoklad, že jedinci nižšího statusu budou srovnávat svůj příjem spíše směrem nahoru, vzhledem k absenci možných srovnání směrem dolů. Je možné, že jelikož je příjem laiky považován za výsledek vlastních kompetencí (Fiske, 2010), jsou i nejnižší statusové skupiny motivovány si ve vlastních očích přilepšit a vyjít ze srovnání co nejpříznivěji. Přiznání nějakého nedostatku by vedlo k pocitům vlastní neschopnosti (Fiske, 2010), což je emoce, které se mohou lidé snažit tímto vyhnout.

V této kapitole jsme se zaměřili na zjištěné poznatky, které jsme zasadili do kontextu a hledali možné příčiny jejich souladu či nesouladu s předpoklady potažmo ostatními autory. Dále se podíváme, kam dále by mohlo pokračovat zkoumání tohoto tématu.

## 4.2 Budoucí směry zkoumání

Budoucí pokračování ve zkoumání tohoto tématu by bylo plodné zkoumání dalších jiných skupin. Například těch, které spolu oproti sociodemografickým znakům sdílí například hodnoty a cíle, jak uvádí Bárcena-Martín et al. (2016), cíle ekonomické či spirituální. Pokud bychom vyházeli z *teorie sebe-determinace* cíle vnitřní (osobní růst, koncentrace na blízké vztahy) přináší uspokojení na úrovni přirozenosti. Naopak vnější cíle jako bohatství, fyzická přitažlivost a obecné symboly úspěchu jsou dokonce spojeny s negativními pocity uspokojení. Vnější cíle vyvolávají až stresující interpersonální srovnávání, ze kterého pramení nedostatek sebevědomí a pocity nejistoty (Duriez et al., 2008). Tato práce by mohla být pro takové zkoumání výchozí, především u mladších generací. Na základě toho by *implicitní cíle* mohly být vhodným společným znakem pro rozdělení skupin, jež by byly zkoumané z hlediska jejich tendence se srovnávat. Dle takových zjištění by bylo možné zkonstruovat různé návrhy na propagaci jedněch či druhých cílů.

Dále aktuální větev zkoumání by se mohla zaměřit na různou variabilitu srovnávání po korona-virové pandemii (my jsme zkoumali během) a vytvořit komparativní výzkum – srovnat naše výsledky a případné rozdíly vysvětlit právě na pozadí těchto změn. Dopady takových nejen společenských krizí na žití lidí by se tím blíže objasnily.

Taktéž by bylo přínosné podrobit data regresní analýze a zjistit sílu efektu, jaký opravdu konkrétní specifika srovnávání mají životní pohodu jedince a u konkrétních zjištění i najít, která proměnná je spíše ta závislá (viz vztah frekvence srovnávání a míry důležitosti či frekvence srovnání zdraví a subjektivní zdraví). Současně by bylo vhodné pokračovat testováním hypotézy, kterou jsme se z důvodu omezeného prostoru rozhodli vynechat: „Vztah mezi

specifiky a strategií sociálního srovnávání a pocitem životní pohody se liší pro vybrané sociodemografické skupiny“.

### 4.3 Hodnocení a limity výzkumu

Náš výzkum dosáhl našeho míněného cíle a poskytl také kvalitní půdu pro další zkoumání fenoménu srovnávání v prostoru české společnosti. Neobejdeme se však bez poukázání na limity výzkumu a jejich případná řešení do budoucnosti.

Hlavním a zásadním limitem výzkumu je absence zkoumání kontextuálních faktorů. Jelikož se proces srovnávání neobjevuje v čase a prostoru rovnoměrně a nepodmíněně, bylo by vhodné pokrýt kontexty a okolnosti, kdy taková srovnání spíše nastávají. Potažmo získávat data následně po dané situaci, kde by jedinec byl tomuto procesu byl blíže nejen časově, ale i na vědomím. K tomuto je vhodná kombinace kvantitativní a kvalitativní metody. Kvalitativní metoda by mohla být ve formě post-dotazníkového rozhovoru. Okolnostní faktory by bylo možné zahrnout i jiným způsobem, například v delším a detailnějším dotazníkovém šetření.

Dále by bylo vhodné eliminovat abstraktní povahu našich otázek. Jedinci by mohli v nějakém experimentálním prostředí či s pomocí multimédií vystaveni potenciálním subjektům srovnáním. K nim by se mohli při odpovídání vztahovat a přemýšlet o něco konkrétněji. Těžká představitelnost a retrospektivní přístup (vzpomínání zpět na momenty srovnání) jsou totiž jedním z limitů, ačkoliv jsme se jim snažili předejít. Skrze ohraničení konkrétního časového rozhraní, ve kterém měli respondenti svá srovnání hledat a kvantifikovat.

Referenční skupiny jsou zároveň důležité při určování životní pohody jedince, což je aspekt, kterého jsme se z důvodu délky dotazníku dobrovolně vzdali (Alderson & Katz-Gerro, 2016). Neodmyslitelná je u tématu SS i sociální desirabilita, která je přítomná z povahy tématu a má silné dopady na odpovědi (Arigo et al., 2020).

Současně je nutné poukázat na komplexitu psychických procesů a individualitu jednotlivců. Ačkoliv jsme našli vzorce ve srovnávání napříč sociodemografickými skupinami, nelze zapomínat na další zprostředkovatele srovnávání jako je právě například sebevědomí, které závisí na mnoha dalších faktorech (Aspinwall & Taylor, 1993; Wheeler & Miyake, 1992). V neposlední řadě je třeba vzít na vědomí měření životní pohody, které bylo pouze skrze dvě otázky, které rozsah pocitu zdánlivě dokážou pokrýt. Je vhodné v budoucích výzkumech tuto proměnnou měřit pomocí více položek.



## 5. Závěr

Bakalářská práce se věnovala aplikaci Festingerovy (1954) teorie sociálního srovnávání a jejich rozšíření (Wills, 1981) na dnešní českou společnost. V úvodní části byl vysvětlen proces sociálního srovnávání, byla představena jeho tři zkoumaná specifika a také jejich souvislosti s životní pohodou, negativními a destruktivními emocemi. V rámci specifík byly zkoumané také jednotlivé dimenze, na kterých se jedinec srovnává (příjem, obecný zdar, vzhled, sociální postavení, zdraví, znalosti). Hledali jsme, na kterých dimenzích se případný vztah sociálního srovnávání s životní pohodou realizuje. Dále jsme specifika zkoumali z hlediska jejich rozdílů ve variabilitě napříč sociodemografickými skupinami.

V teoretické části jsme hledali možné situační a kulturní aspekty, které mohou mít vliv na různé tendence se srovnávat napříč sociodemografickými skupinami. Probíraným situačním faktorem byla například světová pandemie, která lidem vytváří prostředí hrozby. Sociokulturní faktor, na který jsme se zaměřili, je kulturní vývoj v České republice a s ním spojené proměny v hodnotách napříč generacemi. Různé hodnoty mohou vytvářet prostředí různé potřeby se srovnávat.

V analytické části jsme popsali tvorbu našeho vlastního dotazníku a metodu výzkumu. Analyzovali jsme nasbíraná data, kde skrze statistické testy na korelaci jsme hledali souvislosti mezi životní pohodou a specifiky sociálního srovnávání. Pomocí statistických testů na rozdíly mezi dvěma a více skupinami jsme hledali rozdílné tendence ve srovnávání mezi sociodemografickými skupinami. Tyto rozdíly jsme hledali na jednotlivých dimenzích. Nakonec jsme vytvořili řadu indexů ze specifík srovnávání, které nám poskytly ucelenější obraz o rozdílech ve srovnávání mezi skupinami.

V závěrné části jsme popsali a shrnuli naše výsledky. Dále jsme je zasadili do kontextu aktuální české společnosti a poskytli možná vysvětlení k jednotlivým výsledkům. Zaměřili jsme se i na možné budoucí směry zkoumání a zhodnotili jsme limity našeho výzkumu. Závěrem lze říct, že jsme našli to, co jsme hledali. Tyto poznatky jsou velmi aktuální a přínosné z hlediska snahy o eliminaci negativních dopadů srovnávání na jedince (závist, opovržení, pocity neschopnosti apod.), vzhledem k tomu, že se jedná o emoce, které rozdělují společnost.

## Literatura

- Adamcová, P., & Kučera, P. (2018). Rovnostářské Česko. Příjmové rozdíly jsou nejnižší z celé EU, ukazuje nové porovnání. *Aktuálně.cz*. <https://zpravy.aktualne.cz/ekonomika/prijmome-rozdily-vydelky-eurostat/r~5997336c493211e894960cc47ab5f122/>
- Alderson, A. S., & Katz-Gerro, T. (2016). Compared to Whom? Inequality, Social Comparison, and Happiness in the United States. *Social Forces*, 95(1), 25–54. <https://doi.org/10.1093/sf/sow042>
- AMI Digital s.r.o. (2020). *Doba na sítích*. <https://index.amidigital.cz/>
- Arigo, D., Mogle, J. A., Brown, M. M., Pasko, K., Travers, L., Sweeder, L., & Smyth, J. M. (2020). Methods to Assess Social Comparison Processes Within Persons in Daily Life: A Scoping Review. *Frontiers in Psychology*, 10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02909>
- Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1993). Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, self-evaluation, and expected success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(5), 708–722. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.5.708>
- Bai, X., Lai, D. W. L., & Guo, A. (2016). Ageism and Depression: Perceptions of Older People as a Burden in China: Predictors of Depression among Older People in China. *Journal of Social Issues*, 72(1), 26–46. <https://doi.org/10.1111/josi.12154>
- Baldwin, M., & Mussweiler, T. (2018). The culture of social comparison. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 115(39), E9067–E9074. <https://doi.org/10.1073/pnas.1721555115>
- Bárcena-Martín, E., Cortés-Aguilar, A., & Moro-Egido, A. I. (2016). Social Comparisons on Subjective Well-Being: The Role of Social and Cultural Capital. *Journal of Happiness Studies*, 18(4), 1121–1145. <https://doi.org/10.1007/s10902-016-9768-3>
- Benešová, R. (2011). Ageismus. *Sociologický webzín*, 8–9.
- Blanton, H., Burkley, M., & Burkley, E. (2014). Bonding, hiding, and promoting. In Z. Krizan & F. X. Gibbons (Ed.), *Communal Functions of Social Comparison* (s. 175–202). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139035583.011>
- Bowman, N. A., Kitayama, S., & Nisbett, R. E. (2009). Social Class Differences in Self, Attribution, and Attention: Socially Expansive Individualism of Middle-Class Americans.

*Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(7), 880–893.  
<https://doi.org/10.1177/0146167209334782>

Buunk, A. P., & Gibbons, F. X. (2005). Social comparison orientation: A new perspective on those who do and those who don't compare with others. In Serge Guimond (Ed.), *Social Comparison and Social Psychology: Understanding Cognition, Intergroup Relations, and Culture* (s. 15–32). Cambridge University Press.  
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511584329.003>

Buunk, A. P., & Gibbons, F. X. (2007). Social comparison: The end of a theory and the emergence of a field. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102(1), 3–21.  
<https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2006.09.007>

Buunk, B. P., & Mussweiler, T. (2001). New directions in social comparison research. *European Journal of Social Psychology*, 31(5), 467–475. <https://doi.org/10.1002/ejsp.77>

Cao, J. (2009). The Analysis of Tendency of Transition from Collectivism to Individualism in China. *Cross-Cultural Communication*, 5(4), 42–50.

Civitci, N., & Civitci, A. (2015). Social Comparison Orientation, Hardiness and Life Satisfaction in Undergraduate Students. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 205, 516–523. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.09.062>

Clark, A. E., & Senik, C. (2010). Who Compares to Whom? The Anatomy of Income Comparisons in Europe. *The Economic Journal*, 120(544), 573–594.  
<https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2010.02359.x>

Cohen, S., Alper, C. M., Doyle, W. J., Adler, N., Treanor, J. J., & Turner, R. B. (2008). Objective and subjective socioeconomic status and susceptibility to the common cold. *Health Psychology*, 27(2), 268–274. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.27.2.268>

Cortina, J. M. (1993). What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. *Journal of Applied Psychology*, 78(1), 98–104. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.78.1.98>

Cross, S., Hardin, E., & Gercek-Swing, B. (2011). The What, How, Why, and Where of Self-Construal. *Personality and social psychology review : an official journal of the Society for Personality and Social Psychology, Inc*, 15, 142–179.  
<https://doi.org/10.1177/1088868310373752>

Český statistický úřad. (2020). *Využívání informačních a komunikačních technologií v domácnostech a mezi jednotlivci—2020*. Český statistický úřad.

<https://www.czso.cz/csu/czso/5-pouzivani-mobilniho-telefonu-a-internetu-na-mobilnim-telefonu>

Dudová, R., Křížková, A., & Fischlová, D. (2006). *Gender v managementu: Kvalitativní výzkum podmínek a nerovností v ČR*. Praha: VÚPSV.

Duriez, B., Soenens, B., & Vansteenkiste, M. (2008). The intergenerational transmission of authoritarianism: The mediating role of parental goal promotion. *Journal of Research in Personality*, 42, 622–642. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.08.007>

Dvořák, S. (2007). *Sledovanost Výměny manželek opět stoupá—Novinky.cz*. <https://www.novinky.cz/kultura/clanek/sledovanost-vymeny-manzelek-opet-stoupa-40159163>

Ferraro, K. F., Farmer, M. M., & Wybraniec, J. A. (1997). Health trajectories: Long-term dynamics among black and white adults. *Journal of Health and Social Behavior*, 38(1), 38–54.

Fiske, S. (2010). Envy Up, Scorn Down: How Comparison Divides Us. *The American psychologist*, 65, 698–706. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.65.8.698>

Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48(6), 621–628. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.48.6.621>

Fiske, S. T., & Berdahl, J. (2007). Social power. In *Social psychology: Handbook of basic principles*, 2nd ed (s. 678–692). The Guilford Press.

Frieswijk, N., Buunk, A., Steverink, N., & Slaets, J. (2007). Subjective well-being in frail older persons: Why social comparison orientation and self-management are important. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 20, 105–124.

Gerber, J. P., Wheeler, L., & Suls, J. (2018). A social comparison theory meta-analysis 60+ years on. *Psychological Bulletin*, 144(2), 177–197. <https://doi.org/10.1037/bul0000127>

Gibbons, F. X., & Buunk, B. P. (1999). Individual differences in social comparison: Development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(1), 129–142. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.1.129>

Gugushvili, A. (2020). Which socio-economic comparison groups do individuals choose and why? *European Societies*, 1–27. <https://doi.org/10.1080/14616696.2020.1793214>

Guimond, S., & Chatard, A. (2014). Basic principles of social comparison: Does gender matter? In Z. Krizan & F. Gibbons (Eds.), *Communal Functions of Social Comparison*. (s. 205–229). Cambridge University Press.

Guimond, Serge, Branscombe, N., Brunot, S., Buunk, A., Chatard, A., Désert, M., Garcia,

D., Haque, S., Martinot, D., & Yzerbyt, V. (2007). Culture, Gender, and the Self: Variations and Impact of Social Comparison Processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*, 1118–1134. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.6.1118>

Guimond, Serge, Martinot, D., Chatard, A., Crisp, R. J., & Redersdorff, S. (2006). Social Comparison, Self-Stereotyping, and Gender Differences in Self-Construals. *Journal of Personality & Social Psychology*, *90*(2), 221–242. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.2.221>

Hall, N. R., & Crisp, R. J. (2010). Self-Activation and Out-Group Contrast. *The Journal of Social Psychology*, *150*(5), 423–427. <https://doi.org/10.1080/00224540903365505>

Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review*, *106*(4), 766–794. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.106.4.766>

Helliwell, J., & Putnam, R. (2004). The Social Context of Well-Being. *Philosophical transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological sciences*, *359*, 1435–1446. <https://doi.org/10.1098/rstb.2004.1522>

Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. (Roč. 5). Tilburg University.

Hogg, M. A. (2012). Uncertainty-Identity Theory. In P. Van Lange, A. Kruglanski, & E. Higgins, *Handbook of Theories of Social Psychology* (s. 62–80). SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446249222.n29>

Hogg, M. A., & Gaffney, A. M. (2014). Prototype-based social comparisons within groups. In Z. Krizan & F. X. Gibbons (Ed.), *Communal Functions of Social Comparison* (s. 145–174). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139035583.010>

Hogg, M. A., & Ridgeway, C. L. (2003). Social Identity: Sociological and Social Psychological Perspectives. *Social Psychology Quarterly*, *66*(2), 97–100.

Horáček, J. (2021, duben 12). *Profesor Horáček o smrti a vědomí: Musíme se zbavit strachu z konce, naučte se žít v nejistotě* [Rozhovor]. <https://www.reflex.cz/clanek/prostor-x/106467/profesor-horacek-o-smrti-a-vedomi-musime-se-zbavit-strachu-z-konce-naucte-se-zit-v-nejjistote.html>

Hui, C. H. (1988). Measurement of individualism-collectivism. *Journal of Research in Personality*, *22*(1), 17–36. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(88\)90022-0](https://doi.org/10.1016/0092-6566(88)90022-0)

Cheng, J., Burke, M., & de Gant, B. (2021). Country Differences in Social Comparison on

Social Media. *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction*, 4(CSCW3), 270:1-270:26. <https://doi.org/10.1145/3434179>

Chung, T., & Mallery, P. (1999). Social comparison, individualism-collectivism, and self-esteem in china and the United States. *Current Psychology*, 18(4), 340–352. <https://doi.org/10.1007/s12144-999-1008-0>

Idler, E. L., & Benyamini, Y. (1997). Self-Rated Health and Mortality: A Review of Twenty-Seven Community Studies. *Journal of Health and Social Behavior*, 38(1), 21–37. <https://doi.org/10.2307/2955359>

Imandoust, S. B. (2011). Relationship between Education and Social Capital. *International Journal of Humanities and Social Science*, 1(12), 6.

Islam, G. (2014). Social Identity Theory. In *Encyclopedia of Critical Psychology* (s. 1781–1783). New York: Springer-Verlag.

Kaplan, G., & Baron-Epel, O. (2003). What lies behind the subjective evaluation of health status? *Social Science & Medicine*, 56(8), 1669–1676. [https://doi.org/10.1016/S0277-9536\(02\)00179-X](https://doi.org/10.1016/S0277-9536(02)00179-X)

Kim, H. S., & Drolet, A. (2003). Choice and self-expression: A cultural analysis of variety-seeking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(2), 373–382. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.2.373>

Kočí, P., Zlatovský, M., & Cibulka, J. (2019). *Unikátní výzkum: Česká společnost se nedělí na dva tábory, ale do šesti tříd. Zjistěte, do které patříte vy.* iROZHLAS. [https://www.irozhlas.cz/zpravy-domov/ceska-spolecnost-vyzkum-tridy-kalkulacka\\_1909171000\\_zlo](https://www.irozhlas.cz/zpravy-domov/ceska-spolecnost-vyzkum-tridy-kalkulacka_1909171000_zlo)

Kohn, S. J., & Smith, G. C. (2003). The impact of downward social comparison processes on depressive symptoms in older men and women. *Ageing International*, 28(1), 37–65. <https://doi.org/10.1007/s12126-003-1015-7>

Križan, Z., & Gibbons, F. X. (2014). *Communal Functions of Social Comparison*. Cambridge University Press. <http://public.eblib.com/choice/publicfullrecord.aspx?p=1578889>

Křížková, H., & Hašková, A. (2003). *Průzkum veřejného mínění o postavení žen na trhu práce* (Průzkum veřejného mínění o postavení žen na trhu práce). Sociologický ústav AV ČR.

Le Couteur, D. G., Anderson, R. M., & Newman, A. B. (2020). COVID-19 Through the Lens of Gerontology. *The Journals of Gerontology: Series A*, 75(9), e119–e120.

<https://doi.org/10.1093/gerona/glaa077>

Lewis, M., Haviland-Jones, J. M., & Barrett, L. F. (Ed.). (2008). *Handbook of emotions* (3rd ed). Guilford Press.

Lockwood, P., Marshall, T. C., & Sadler, P. (2005). Promoting Success or Preventing Failure: Cultural Differences in Motivation by Positive and Negative Role Models. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(3), 379–392. <https://doi.org/10.1177/0146167204271598>

Markus, Hazel R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224–253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>

Markus, Hazel Rose, & Kitayama, S. (2003). Models of agency: Sociocultural diversity in the construction of action. In *Cross-cultural differences in perspectives on the self* (s. 18–74). University of Nebraska Press.

Marshall, R. (1997). Variances in Levels of Individualism Across Two Cultures and Three Social Classes. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 28(4), 490–495. <https://doi.org/10.1177/0022022197284007>

MediaGuru. (2021). *Středa pro Výměnu manželek, byla nad milionem*. MediaGuru.cz. <https://www.mediaguru.cz/clanky/2021/03/streda-pro-vymenu-manzelek-byla-nad-milionem/>

Meier, A., & Schäfer, S. (2018). The Positive Side of Social Comparison on Social Network Sites: How Envy Can Drive Inspiration on Instagram. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 21(7), 411–417. <https://doi.org/10.1089/cyber.2017.0708>

Ministerstvo zdravotnictví České republiky. (2020). *Průměrný věk zemřelých pacientů pozitivních na COVID-19 je 79-80 let* (tisková zpráva). <https://koronavirus.mzcr.cz/prumerny-vek-zemrelych-pacientu-pozitivnich-na-covid-19-je-79-80-let/>

Nelson, T. D. (2004). *Ageism: Stereotyping and Prejudice Against Older Persons*. Cambridge: MIT Press.

Nelson, T. D. (Ed.). (2009). *Handbook of Prejudice, Stereotyping, and Discrimination* (1. vyd.). New York: Psychology Press.

Novinky. (2006). *TV sledovanost: Výměna manželek poráží hokej i estrády* - Novinky.cz. <https://www.novinky.cz/kultura/clanek/tv-sledovanost-vymena-manzelek-porazi-hokej-i-estrady-40118582>

Olivos, F., Olivos-Jara, P., & Browne, M. (2020). Asymmetric Social Comparison and Life

Satisfaction in Social Networks. *Journal of Happiness Studies*, 22, 363-384. <https://doi.org/10.1007/s10902-020-00234-8>

Pew Research Center. (2021, duben 7). *Demographics of Social Media Users and Adoption in the United States*. <https://www.pewresearch.org/internet/fact-sheet/social-media/>

Präg, P., Mills, M., & Wittek, R. (2014). Income and Income Inequality as Social Determinants of Health: Do Social Comparisons Play a Role? *European Sociological Review*, 30(2), 218–229. <https://doi.org/10.1093/esr/jct035>

Prokop, D. (2020). *Slepé skvrny: O chudobě, vzdělávání, populismu a dalších výzvách české společnosti*. Brno: Host.

Rabušic, L., & Chromková, M. (2020). Introduction: Values, Modernisation and Social Change in Europe. *Sociologický Časopis*, 56(6), 6.

Rahim, E. (2010). Marginalized through the “Looking Glass Self” The development of Stereotypes and Labeling. *Journal of International Academic Research*, 10(1),9-19.

Reifová, I. (2021, květen 7). *Výměna manželek nás uklidňuje na úkor druhých, prožíváme slast* [Studio N]. Dostupné z: <https://denikn.cz/621629/studio-n-vymena-manzelek-nas-uklidnuje-na-ukor-druhych-prozivame-slast/?ref=list>

Roberts, B. W., & Helson, R. (1997). Changes in culture, changes in personality: The influence of individualism in a longitudinal study of women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(3), 641–651. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.3.641>

Schneider, S. M., & Schupp, J. (2014). Individual Differences in Social Comparison and its Consequences for Life Satisfaction: Introducing a Short Scale of the Iowa–Netherlands Comparison Orientation Measure. *Published in Social Indicators Research*, 115, 767–789.

Stapel, D. A., & Tesser, A. (2001). Self-activation increases social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 742–750. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.4.742>

Stephens, N. M., Markus, H. R., & Townsend, S. S. M. (2007). Choice as an act of meaning: The case of social class. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 814–830. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.814>

Strahan, E. J., Wilson, A. E., Cressman, K. E., & Buote, V. M. (2006). Comparing to perfection: How cultural norms for appearance affect social comparisons and self-image. *Body Image*, 17.



Tafarodi, R. W., & Swann, W. B. (1996). Individualism-Collectivism and Global Self-Esteem: Evidence for a Cultural Trade-Off. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27(6), 651–672. <https://doi.org/10.1177/0022022196276001>

The University of Texas at Austin. (2021). *CMHC Self Esteem*. Counseling and Mental Health Center. <https://cmhc.utexas.edu/selfesteem.html#7>

Trusinová, R. (2012). Věk jako zdroj sociální identity. *Czech Sociological Review*, 48(1), 131–153.

Tuček, M. (2020). *Naše společnost – květen 2020: Obavy veřejnosti spojené se šířením koronaviru* (tisková zpráva č. ov200619). Praha: CVVM

Turner, J. C., Brown, R. J., & Tajfel, H. (1979). Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, 9(2), 187–204. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420090207>

Turner, J.C. (1985). Social Categorization and Self-Concept: A Social Cognitive Theory of Group Behavior. In E. J. Lawler (Ed.), *Advances in Group Process: Theory and Research* (s. 77–121). JAI Press.

Turner, John C. (1975). Social comparison and social identity: Some prospects for intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 5(1), 1–34. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420050102>

Ústav zdravotnických informací a statistiky České republiky. (2018). *Péče o pacienty s poruchami příjmu potravy v ČR v letech 2011–2017*. Dostupné z: <https://www.uzis.cz/index.php?pg=vystupy--vznamna-temata--poruchy-prijmu-potravy>

Vater, A., Moritz, S., & Roepke, S. (2018). Does a narcissism epidemic exist in modern western societies? Comparing narcissism and self-esteem in East and West Germany. *PLoS ONE*, 13(1). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0188287>

Veenstra, G. (2005). Social status and health: Absolute deprivation or relative comparison, or both? *Health Sociology Review*, 14(2), 121–134. <https://doi.org/10.5172/hesr.14.2.121>

Vidovičová, L. (2008). *Stárnutí, věk a diskriminace—Nové souvislosti* (1. vyd.). Masarykova univerzita.

Vlachová, K. (Ed.). (2013). *Hodnoty, postoje, chování: Česká republika 2002 - 2012 (sociální report projektu European Social Survey* (1. vyd). Sociologický Ústav Akademie věd České republiky.

Wheeler, L., & Miyake, K. (1992). Social Comparison in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 760–773. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.62.5.760>

Wheeler, L., & Suls, J. (2020). *A History of Social Comparison Theory*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780190629113.003.0001>

White, J. B., Langer, E. J., Yariv, L., & Welch, J. C. (2006). Frequent Social Comparisons and Destructive Emotions and Behaviors: The Dark Side of Social Comparisons. *Journal of Adult Development*, 13(1), 36–44. <https://doi.org/10.1007/s10804-006-9005-0>

White, K., & Lehman, D. R. (2005). Culture and Social Comparison Seeking: The Role of Self-Motives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(2), 232–242. <https://doi.org/10.1177/0146167204271326>

Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*(90(2)), 245–271. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.90.2.245>

Winkler, P. (2021, únor 21). *Expert: Za covidu je třikrát víc depresí. Lidem nepřijde divné nemít radost ze života* [Interview]. <https://zpravy.aktualne.cz/domaci/expert-za-covidu-je-trikrat-vic-depresi-lidem-neprijde-divne/r~87733088712511eb8335ac1f6b220ee8/>

Wolff, L. S., Subramanian, S. V., Acevedo-Garcia, D., Weber, D., & Kawachi, I. (2010). Compared to whom? Subjective social status, self-rated health, and referent group sensitivity in a diverse US sample. *Social Science & Medicine*, 70(12), 2019–2028. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2010.02.033>

Wood, J. V. (1996). What is Social Comparison and How Should We Study it? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(5), 520–537. <https://doi.org/10.1177/0146167296225009>

## Příloha: Střední hodnoty proměnných a tvorba indexů

### Střední hodnoty proměnných

V této příloze naleznete doplňující tabulky týkající se středních hodnot zkoumaných proměnných.

#### Pohlaví

##### Frekvence

Pohlaví		A1. Spokojenost se životem	A2. Subjektivní zdraví	B1A. Daří	B1B. Sociální úspěšnost	B1C. Zdraví	B1D. Vzhled	B1E. Znalosti
1 Muži	Mean	3,62	3,77	4,26	3,8	3,89	3,54	4,61
	Std. Deviation	1,025	0,981	2,096	2,138	2,154	2,149	2,167
	Median	4	4	5	4	4	3	5
2 Ženy	Mean	3,58	3,71	4,33	3,67	3,81	4,24	4,39
	Std. Deviation	1,032	0,955	2,215	2,261	2,33	2,411	2,258
	Median	4	4	5	3	4	5	5
	Mean	3,6	3,74	4,29	3,74	3,85	3,89	4,5
	Std. Deviation	1,028	0,968	2,155	2,199	2,242	2,308	2,214
Total	Median	4	4	5	4	4	4	5

##### Strategie

Pohlaví		C1A. Zdraví	C1B. Vzhled	C1C. Příjem	C1D. Sociální postavení	C1E. Znalosti
1 Muži	Mean	5,24	5,45	5,67	5,44	5,7
	Std. Deviation	1,561	1,502	1,62	1,275	1,561
	Median	5	5	5	5	5
	Mean	5,14	5,84	5,79	5,46	5,69

2 Ženy	Std. Deviation	1,611	1,69	1,657	1,399	1,577
	Median	5	5	5	5	5
	Mean	5,19	5,65	5,73	5,45	5,7
	Std. Deviation	1,586	1,609	1,639	1,337	1,568
Total	Median	5	5	5	5	5

### Míra důležitosti

Pohlaví		D1A. Rozhození	D1B. Názor	D1C. Vliv
1 Muži	Mean	2,23	2,79	2,52
	Std. Deviation	1,116	1,001	1,088
	Median	2	3	3
	Mean	2,44	2,86	2,65
2 Ženy	Std. Deviation	1,167	1,006	1,098
	Median	2	3	3
	Mean	2,33	2,83	2,59
	Std. Deviation	1,145	1,004	1,094
Total	Median	2	3	3

### Věk

#### Frekvence

		A1. Spokojenost se životem	A2. Subjektivní zdraví	B1A. Daří	B1B. Sociální úspěšnost	B1C. Zdraví	B1D. Vzhled	B1E. Znalosti
Věk								

1	18-24 let	Mean	3,74	4,15	5,03	4,51	3,72	5,01	5,49
		Std. Deviation	0,961	0,759	2,102	2,39	2,291	2,567	2,346
		Median	4	4	5	5	3	5	6
2	25-34 let	Mean	3,73	4,11	4,74	3,99	3,67	4,39	4,66
		Std. Deviation	1,165	0,821	2,113	2,183	2,21	2,328	2,143
		Median	4	4	5	4	3,5	5	5
3	35-44 let	Mean	3,5	3,75	4,09	3,56	3,59	3,69	4,25
		Std. Deviation	1,066	0,892	2,135	2,183	2,248	2,235	2,15
		Median	4	4	4	3	3	4	5
4	45-54 let	Mean	3,53	3,57	4,21	3,69	4,17	3,64	4,34
		Std. Deviation	1,026	1,045	2,141	2,161	2,245	2,153	2,208
		Median	4	4	5	4	5	3	5
5	55-64 let	Mean	3,64	3,32	3,82	3,35	4,1	3,33	4,32
		Std. Deviation	0,838	0,999	2,105	2,059	2,186	2,132	2,168
		Median	4	3	4	3	5	3	5
Total		Mean	3,6	3,74	4,29	3,74	3,85	3,89	4,5

	Std. Deviation	1,028	0,968	2,155	2,199	2,242	2,308	2,214
	Median	4	4	5	4	4	4	5

## Strategie

Věk		C1A. Zdraví	C1B. Vzhled	C1C. Příjem	C1D. Sociální postavení	C1E. Znalosti
1 18-24 let	Mean	5,53	6,45	6,39	6,09	6,04
	Std. Deviation	1,964	1,891	1,844	1,592	1,938
	Median	5	6	6	5,5	6
2 25-34 let	Mean	5,14	5,8	5,89	5,49	5,5
	Std. Deviation	1,395	1,608	1,691	1,305	1,621
	Median	5	5	5	5	5
3 35-44 let	Mean	5,15	5,62	5,72	5,47	5,62
	Std. Deviation	1,638	1,618	1,652	1,273	1,389
	Median	5	5	5	5	5
4 45-54 let	Mean	5,16	5,44	5,55	5,38	5,81
	Std. Deviation	1,592	1,645	1,585	1,36	1,58
	Median	5	5	5	5	5
5 55-64 let	Mean	5,15	5,32	5,41	5,1	5,68
	Std. Deviation	1,446	1,187	1,387	1,145	1,486

	Median	5	5	5	5	5
Total	Mean	5,19	5,65	5,73	5,45	5,7
	Std. Deviation	1,586	1,609	1,639	1,337	1,568
	Median	5	5	5	5	5

### Míra důležitosti

Věk		D1A. Rozhození	D1B. Názor	D1C. Vliv
1 18-24 let	Mean	2,8	3,16	3,12
	Std. Deviation	1,182	0,997	1,158
	Median	3	3	3
2 25-34 let	Mean	2,66	2,85	2,76
	Std. Deviation	1,185	1,034	1,062
	Median	3	3	3
3 35-44 let	Mean	2,26	2,74	2,54
	Std. Deviation	1,114	0,991	1,129
	Median	2	3	3
4 45-54 let	Mean	2,23	2,87	2,52
	Std. Deviation	1,059	0,962	1,022
	Median	2	3	3
5 55-64 let	Mean	1,98	2,68	2,27
	Std. Deviation	1,072	1,004	0,994
	Median	2	3	2
Total	Mean	2,33	2,83	2,59
	Std. Deviation	1,145	1,004	1,094

	Median	2	3	3
--	--------	---	---	---

## Vzdělání

### Frekvence

Vzdělání		A1. Spokojenost se životem	A2. Subjektivní zdraví	B1A. Daří	B1B. Sociální úspěšnost	B1C. Zdraví	B1D. Vzhled	B1E. Znalosti
1 Základní	Mean	3,51	3,65	4,48	3,96	4,02	4,19	5,03
	Std. Deviation	1,007	1,007	2,292	2,289	2,289	2,437	2,447
	Median	4	4	5	4	4	5	5
2 Vyučen/a	Mean	3,42	3,5	4,19	3,73	3,87	3,84	4,07
	Std. Deviation	1,101	0,998	2,185	2,222	2,301	2,37	2,141
	Median	4	4	5	4	4	4	5
3 Středoškolské	Mean	3,7	3,78	4,29	3,64	3,83	3,81	4,51
	Std. Deviation	0,972	0,971	2,03	2,195	2,185	2,288	2,218
	Median	4	4	5	3	4	3	5
4 Vysokoškolské, VOŠ	Mean	3,79	4,07	4,38	3,8	3,8	3,97	4,92
	Std. Deviation	0,961	0,786	2,246	2,14	2,231	2,187	2,098
	Median	4	4	5	4	4	4	5



Total	Mean	3,6	3,74	4,29	3,74	3,85	3,89	4,5
	Std. Deviation	1,028	0,968	2,155	2,199	2,242	2,308	2,214
	Median	4	4	5	4	4	4	5

## Strategie

		C1A. Zdraví	C1B. Vzhled	C1C. Příjem	C1D. Sociální postavení	C1E. Znalosti
Vzdělání						
1 Základní	Mean	5,49	6,05	6,27	5,71	5,73
	Std. Deviation	1,993	1,747	1,86	1,434	1,688
	Median	5	5	6	5	5
2 Vyučen/a	Mean	5,15	5,46	5,53	5,39	5,48
	Std. Deviation	1,649	1,684	1,682	1,41	1,52
	Median	5	5	5	5	5
3 Středoškolské	Mean	5,16	5,61	5,72	5,38	5,8
	Std. Deviation	1,481	1,543	1,539	1,249	1,547
	Median	5	5	5	5	5
4 Vysokoškolské, VOŠ	Mean	5,16	5,81	5,81	5,53	5,85
	Std. Deviation	1,449	1,493	1,577	1,306	1,599
	Median	5	5	5	5	5

Total	Mean	5,19	5,65	5,73	5,45	5,7
	Std. Deviation	1,586	1,609	1,639	1,337	1,568
	Median	5	5	5	5	5

### Míra důležitosti

Vzdělání		D1A. Rozhození	D1B. Názor	D1C. Vliv
1 Základní	Mean	2,53	2,91	2,74
	Std. Deviation	1,221	1,018	1,16
	Median	3	3	3
2 Vyučen/a	Mean	2,34	2,75	2,52
	Std. Deviation	1,129	1,004	1,085
	Median	2	3	3
3 Středoškolské	Mean	2,28	2,85	2,58
	Std. Deviation	1,113	1,002	1,066
	Median	2	3	3
4 Vysokoškolské, VOŠ	Mean	2,32	2,87	2,64
	Std. Deviation	1,187	0,998	1,122
	Median	2	3	3
Total	Mean	2,33	2,83	2,59
	Std. Deviation	1,145	1,004	1,094
	Median	2	3	3

### Socioekonomický status

## Frekvence

Socioekonomický status		A1. Spokojenost životem	A2. Subjektivní zdraví	B1A. Daří	B1B. Sociální úspěšnost	B1C. Zdraví	B1D. Vzhled	B1E. Znalosti
1 Nejvyšší	Mean	3,79	4,02	4,15	3,63	3,99	3,76	4,7
	Std. Deviation	0,968	0,867	2,12	2,058	2,232	2,133	2,14
	Median	4	4	4	3	4	4	5
2	Mean	3,65	3,79	4,36	3,47	3,73	3,85	4,42
	Std. Deviation	1,015	0,945	2,319	2,228	2,278	2,392	2,154
	Median	4	4	5	3	4	3	5
3	Mean	3,59	3,7	4,27	3,81	4,04	3,95	4,54
	Std. Deviation	0,991	0,921	2,088	2,203	2,221	2,28	2,211
	Median	4	4	5	4	4	4	5
4	Mean	3,38	3,53	4,09	3,65	3,53	3,53	4,21
	Std. Deviation	1,114	1,101	2,154	2,29	2,193	2,302	2,24
	Median	4	4	5	4	3	3	5
5 Nejnižší	Mean	3,44	3,53	4,53	4,03	3,65	3,88	4,06

	Std. Deviation	1,307	1,08	2,286	2,236	2,295	2,384	2,159
	Median	4	3	5	4,5	3	4,5	5
Total	Mean	3,58	3,71	4,24	3,71	3,87	3,83	4,46
	Std. Deviation	1,034	0,97	2,149	2,209	2,234	2,291	2,199
	Median	4	4	5	4	4	4	5

## Strategie

Socioekonomický status		C1A. Zdraví	C1B. Vzhled	C1C. Příjem	C1D. Sociální postavení	C1E. Znalosti
1 Nejvyšší	Mean	5,16	5,68	5,6	5,53	5,9
	Std. Deviation	1,499	1,414	1,522	1,217	1,659
	Median	5	5	5	5	6
2	Mean	5,17	5,61	5,84	5,45	5,69
	Std. Deviation	1,54	1,53	1,558	1,181	1,647
	Median	5	5	5	5	5
3	Mean	5,17	5,6	5,72	5,41	5,72
	Std. Deviation	1,542	1,564	1,584	1,308	1,454
	Median	5	5	5	5	5
4	Mean	5,32	5,62	5,58	5,46	5,48

	Std. Deviation	1,683	1,699	1,772	1,594	1,666
	Median	5	5	5	5	5
5 Nejnižší	Mean	4,68	4,74	4,85	5,21	4,97
	Std. Deviation	1,965	1,746	2,002	1,321	1,66
	Median	5	5	5	5	5
Total	Mean	5,18	5,58	5,67	5,43	5,66
	Std. Deviation	1,582	1,581	1,633	1,336	1,568
	Median	5	5	5	5	5

### Míra důležitosti

Socioekonomický status		D1A. Rozhození	D1B. Názor	D1C. Vliv
1 Nejvyšší	Mean	2,05	2,9	2,5
	Std. Deviation	1,128	1,031	1,123
	Median	2	3	2
2	Mean	2,25	2,78	2,57
	Std. Deviation	1,156	0,967	1,148
	Median	2	3	3
3	Mean	2,36	2,86	2,62
	Std. Deviation	1,1	0,987	1,062
	Median	2	3	3
4	Mean	2,39	2,72	2,52

	Std. Deviation	1,217	1,032	1,106
	Median	2	3	3
5 Nejnižší	Mean	2,21	2,53	2,35
	Std. Deviation	0,88	1,051	1,07
	Median	2,5	3	2,5
Total	Mean	2,31	2,81	2,57
	Std. Deviation	1,132	1,001	1,092
	Median	2	3	3

## Střední hodnoty indexů

### Socioekonomický status

Socioekonomický status		Index srovnávání	Index frekvence + míra	Index frekvence	Index míra důležitosti	Index strategie
1 Nejvyšší	Mean	4,2727	3,4591	4,0455	2,4818	5,5745
	Std. Deviation	0,91816	1,20303	1,61839	0,92599	0,96929
	Median	4,3077	3,5625	4	2,3333	5,5
2	Mean	4,2468	3,4304	3,9671	2,5359	5,5532
	Std. Deviation	0,98276	1,31711	1,76691	0,88459	1,00829
	Median	4,3077	3,4375	4	2,6667	5,2
3	Mean	4,3133	3,5558	4,1227	2,6109	5,5253
	Std. Deviation	1,00002	1,27603	1,74869	0,86357	1,02515

	Median	4,3077	3,625	4,2	2,6667	5,4
4	Mean	4,1611	3,3292	3,8011	2,5426	5,4922
	Std. Deviation	1,03413	1,27303	1,73398	0,92152	1,19147
	Median	4,1538	3,5	4,2	2,6667	5,2
5 Nejnižší	Mean	3,9751	3,4044	4,0294	2,3627	4,8882
	Std. Deviation	0,98632	1,1974	1,75405	0,79717	1,1829
	Median	4,1538	3,625	4,3	2,6667	5
Total	Mean	4,2565	3,4752	4,0234	2,5615	5,5065
	Std. Deviation	0,99521	1,27192	1,73521	0,88362	1,06049
	Median	4,2308	3,625	4,2	2,6667	5,2

## Věk

Věk		Index srovnávání	Index frekvence + míra	Index frekvence	Index míra důležitosti	Index strategie
1 18-24 let	Mean	4,8718	4,1042	4,7519	3,0247	6,1
	Std. Deviation	0,93746	1,25589	1,68176	0,89617	1,12657
	Median	4,7692	4,125	4,8	3	6
2 25-34 let	Mean	4,4266	3,7159	4,2919	2,7559	5,5636
	Std. Deviation	0,90622	1,18235	1,65938	0,8825	1,02788
	Median	4,4615	3,875	4,6	2,6667	5,4

3 35-44 let	Mean	4,1786	3,3426	3,8387	2,5158	5,5161
	Std. Deviation	0,99949	1,28309	1,73643	0,87284	1,07443
	Median	4,2308	3,375	4	2,6667	5,2
4 45-54 let	Mean	4,2328	3,46	4,0123	2,5395	5,4693
	Std. Deviation	1,00352	1,24287	1,74281	0,82182	1,07856
	Median	4,2692	3,625	4,2	2,6667	5,2
5 55-64 let	Mean	4,0402	3,2313	3,7841	2,3101	5,3343
	Std. Deviation	0,92199	1,21763	1,64625	0,8469	0,91458
	Median	4	3,375	3,8	2,3333	5
Total	Mean	4,2861	3,5017	4,0537	2,5818	5,5411
	Std. Deviation	0,98806	1,26424	1,72266	0,88401	1,06076
	Median	4,3077	3,625	4,2	2,6667	5,4

## Pohlaví

Pohlaví		Index srovnávání	Index frekvence + míra	Index frekvence	Index míra důležitosti	Index strategie
1 Muži	Mean	4,2421	3,4563	4,02	2,5167	5,4994
	Std. Deviation	0,96639	1,23155	1,66705	0,88167	1,0773
	Median	4,2308	3,5	4,2	2,6667	5,2
	Mean	4,3309	3,548	4,088	2,648	5,5836
2 Ženy	Std. Deviation	1,00865	1,29627	1,7785	0,88235	1,04303



	Median	4,3846	3,625	4,2	2,6667	5,4
	Mean	4,2861	3,5017	4,0537	2,5818	5,5411
	Std. Deviation	0,98806	1,26424	1,72266	0,88401	1,06076
Total	Median	4,3077	3,625	4,2	2,6667	5,4

## Vzdělání

Vzdělání		Index srovnávání	Index frekvence + míra	Index frekvence	Index míra důležitosti	Index strategie
1 Základní	Mean	4,5484	3,7339	4,3376	2,7276	5,8516
	Std. Deviation	1,07628	1,30715	1,74256	0,93631	1,14546
	Median	4,5385	3,75	4,6	2,6667	5,6
2 Vyučen/a	Mean	4,1797	3,4137	3,9398	2,537	5,4053
	Std. Deviation	0,99462	1,2585	1,73466	0,88639	1,14563
	Median	4,2308	3,5	4	2,6667	5,2
3 Středoškolské	Mean	4,2652	3,472	4,0136	2,5694	5,5343
	Std. Deviation	0,97937	1,26916	1,7297	0,85483	0,97269
	Median	4,2308	3,5	4,2	2,6667	5,4
4 Vysokoškolské, VOŠ	Mean	4,3738	3,5877	4,1747	2,6094	5,6317
	Std. Deviation	0,93034	1,23808	1,67465	0,90215	0,99045
	Median	4,3846	3,75	4,4	2,6667	5,4

Total	Mean	4,2861	3,5017	4,0537	2,5818	5,5411
	Std. Deviation	0,98806	1,26424	1,72266	0,88401	1,06076
	Median	4,3077	3,625	4,2	2,6667	5,4

## Tvorba indexů

### Index obecné tendence srovnávání

Index srovnávání
<b>Frekvence srovnávání</b>
B1A. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte, jak se Vám daří ve srovnání s ostatními?
B1B. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte, jak jste sociálně úspěšný/á (populární, oblíbený/á v kolektivu, vlivný/á apod.) oproti ostatním?
B1C. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte své zdraví s ostatními lidmi?
B1D. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte svůj vzhled s ostatními lidmi?
B1E. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte své znalosti s ostatními lidmi?
<b>Strategie srovnávání</b>
C1A. Typicky srovnávám své zdraví s někým, kdo je na tom se svým zdravím:
C1B. Typicky srovnávám svůj vzhled s někým, kdo je na tom se svým vzhledem:
C1C. Typicky srovnávám svůj příjem s někým, kdo je na tom se svým příjmem:
C1D. Typicky srovnávám své postavení v kolektivu s někým, kdo je na tom se svým postavením:
C1E. Typicky srovnávám své znalosti s někým, kdo je na tom se svými znalostmi:
<b>Míra důležitosti</b>
D1A. Srovnání se s druhými mě dokáže úplně „rozhodit“.
D1B. Stává se, že po srovnání s ostatními přehodnotím svůj názor.

D1C. Má na mě velký vliv, když zjistím, že ostatní jsou na tom lépe než já.

### Index srovnávání frekvence + míra důležitosti

Index srovnávání frekvence + míra důležitosti
<b>Frekvence srovnávání</b>
B1A. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte, jak se Vám daří ve srovnání s ostatními?
B1B. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte, jak jste sociálně úspěšný/á (populární, oblíbený/á v kolektivu, vlivný/á apod.) oproti ostatním?
B1C. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte své zdraví s ostatními lidmi?
B1D. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte svůj vzhled s ostatními lidmi?
B1E. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte své znalosti s ostatními lidmi?
<b>Míra důležitosti</b>
D1A. Srovnání se s druhými mě dokáže úplně „rozhodit“.
D1B. Stává se, že po srovnání s ostatními přehodnotím svůj názor.
D1C. Má na mě velký vliv, když zjistím, že ostatní jsou na tom lépe než já.

### Index míry důležitosti

Index míry důležitosti
<b>Míra důležitosti</b>
D1A. Srovnání se s druhými mě dokáže úplně „rozhodit“.
D1B. Stává se, že po srovnání s ostatními přehodnotím svůj názor.
D1C. Má na mě velký vliv, když zjistím, že ostatní jsou na tom lépe než já.

## Index frekvence srovnávání

Index frekvence
<b>Frekvence srovnávání</b>
B1A. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte, jak se Vám daří ve srovnání s ostatními?
B1B. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte, jak jste sociálně úspěšný/á (populární, oblíbený/á v kolektivu, vlivný/á apod.) oproti ostatním?
B1C. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte své zdraví s ostatními lidmi?
B1D. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte svůj vzhled s ostatními lidmi?
B1E. Jak často jste si v minulém týdnu povšiml/a, že srovnáváte své znalosti s ostatními lidmi?

## Index preferované strategie

Index strategie
<b>Strategie srovnávání</b>
C1A. Typicky srovnávám své zdraví s někým, kdo je na tom se svým zdravím:
C1B. Typicky srovnávám svůj vzhled s někým, kdo je na tom se svým vzhledem:
C1C. Typicky srovnávám svůj příjem s někým, kdo je na tom se svým příjmem:
C1D. Typicky srovnávám své postavení v kolektivu s někým, kdo je na tom se svým postavením:
C1E. Typicky srovnávám své znalosti s někým, kdo je na tom se svými znalostmi: