

**Vysoká škola aplikované psychologie, s.r.o.**

Akademická 409

411 55 Terezín



**Dopady lží v kontextu psychologie mezilidských vztahů**

**The effects of liars in the context of the psychology of  
interpersonal relationships**

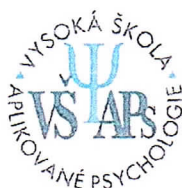
Bakalářská práce

*Gabriela Potyšová*

2022

doc. ThDr. Patrik Maturkanič, PhD.

# VYSOKÁ ŠKOLA APLIKOVANÉ PSYCHOLOGIE TEREZÍN



Akademická 409, 411 55 Terežín, info@vsaps.cz, www.vsaps.cz

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

akademický rok 2021/2022

Jméno a příjmení studenta:	Gabriela Potyšová
Studijní program:	B6107 Humanitní studia
Název tématu práce v českém jazyce:	Dopady lži v kontextu psychologie mezilidských vztahů
Klíčová slova v českém jazyce:	Hoax a Fake news, mezilidské vztahy, nepravda, patologie, politika, pravda, virtuální a sociální sítě.
Název tématu v anglickém jazyce:	The effect of lies in the context of interpersonal psychology relationships
Klíčová slova v anglickém jazyce:	Hoax and Fake news, Interpersonal relationships, untruth, pathology, politics, truth, virtual and social networks.

1.	<b>Zdůvodnění tématu (min. 7 řádků):</b> Lhaní patří mezi základní formy lidské komunikace, které se objevovalo už v historii našeho lidstva. Hraje důležitou roli v naší společnosti a doprovází nás na každém roku. Lži vystupují v hlavní roli i v řadě situací vyžadující odborné psychologické působení, například v psychoterapii ze strany klientů, ve forenzní psychologii ze strany podezřelých z trestné činnosti nebo ve školní psychologické praxi při řešení kázeňských přestupků. Lži na jedné straně považujeme za něco negativního a nežádoucího, současně nás ale svojí tajemnou povahou lákají, chceme proniknout do jejich podstaty a odhalit, jak a proč vznikají, a především jak je rychle a přesně rozpoznat. Právě z tohoto důvodu jsem se rozhodla k nastudování tohoto tématu, poznání tohoto světa lží, který je součástí naší každodenní reality.
2.	<b>Formulace problému, který bude v práci řešen (min. 10 řádků):</b> Hlavní komunikační problém, který v této práci budu řešit je lež. Je to specifický fenomén vyskytující se poměrně běžně v interpersonální komunikaci, názory na lež a postoje k ní se různí, je s ní spojeno mnoho zajímavých otázek, na které stále neexistují jednoznačné odpovědi. Fenomén lži je potřeba analyzovat a definovat, aby mohl být hodnocen z praktického či morálního pohledu. Touto problematikou se zabývají filozofové již dlouhá léta a stále se jim nepodařilo dospět k jednoznačné shodě. Proč se lidé uchylují ke lži? Proč ji používají i v situacích, kdy to není potřeba? Jaký vliv má lež na kvalitu partnerského vztahu? Je velmi těžké ji jednoznačně definovat a určit, kdo nám lže a kdo říká pravdu, pokud nemáme přístup k relevantním informacím. Ráda bych s pomocí názorů odborníků, kteří se tímto komunikačním fenoménem zabývají, pomohla k lepšímu porozumění tohoto problému. Jaká je hranice mezi lží, polopravdou a pravdou, co je považováno jedním člověkem za pravdu, druhý to již pokládá za lež.
3.	<b>Cíl práce max. 5 řádků:</b> Cílem BP je zjistit, z jakého důvodu se lidé uchylují ke lžím, jaké postoje k tomuto fenoménu zaujmají. Zda i výchova v rodinném zázemí souvisí s četností lhaní a podílí se na lhaní v dospělém věku. Otevřou se nám zde i možnosti zjištění, jakým způsobem lži působí v oblasti



	mezilidských vztahů.
4.	<b>Charakteristika použitých metod:</b> Abdukce, analýza, deskripce, dotazování, hypotézy, indukce, komparace, literární rešerše, syntéza.
5.	<b>Struktura práce, pracovní rozčlenění kapitol (podkapitol): teoretická a praktická část</b> <b>OBSAH</b> <b>ÚVOD</b> <b>I. TEORETICKÁ ČÁST</b> <b>1 Lež</b> 1.1 Definice lži 1.2 Hoax a fake news 1.3 Milosrdná lež alias sebeklam <b>2 Mezilidské vztahy</b> 2.1 Zdravý a nezdravý vztah 2.2 Lhaní jako interpersonální komunikace 2.3 Komunikace ve virtuálním světě dnešní doby <b>3 Negativní vliv lži na společnost</b> 3.1 Proč lidé lžou? 3.2 Aspekty lží z psychologického pohledu a schopnost odhalit je 3.3 Proces svobodného, každodenního rozhodování: pravda/nepravda <b>II. PRAKTICKÁ ČÁST</b> <b>4 Rozložení výzkumných aktivit v čase</b> 4.1 Hlavní fáze kvantitativního výzkumu 4.2 Metodologie výzkumného šetření 4.3 Cíl výzkumu a výzkumný problém 4.4 Hlavní výzkumná otázka dotazníkového šetření 4.5 Stanovení hypotéz <b>5 Grafické znázornění dotazníkového šetření</b> 5.1 Deskripce získaných dat u jednotlivých otázek <b>6 Ověření platnosti hypotéz statistickými testy</b> 6.1 Interpretace výsledků s diskusí 6.2 Limity výzkumu <b>Závěr</b> Literatura a zdroje <b>Přílohy</b> Seznam grafů Seznam tabulek Dotazník
6.	<b>Odborná literatura – seznam vybrané literatury k jednotlivým kapitolám teoretické a praktické části (min. 20 titulů, 3 recenzované časopisy, 3 zahraniční zdroje, případně internetové odkazy):</b> Arendt, Hannah. 2011. <i>O násilí</i> . 3 vyd. přeložil Jiří Přibáň, Přeložil Petr Fantys. Praha: Oikoymenth, 2011. ISBN 978-80-7298-464-0.  Botsman, Rachel. 2018. <i>Komu se dá věřit?: jak nás technologie sblížily a proč by nás mohly rozeštvat</i> . Brno: Host, 2018. ISBN 978-80-7577-599-3.  Bowen, Will. 2018. <i>Vztahy bez stížností</i> . Praha: Synergie, 2018. ISBN 978-80-7370-521-3.

Craig, David. 2014. *Staňte se lidským detektorem lži; Jak spolehlivě odhalit lháře*. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-5365-2.

Dufwenberg, Martin a Battigalli, Pierpaolo. 2009. Dynamic Psychological Games. *Journal of Economic Theory*. Elsevier, 2009, Sv. 144, ISSN: 0022-0531.

Ekman, Paul. 2015. *Odhalené emoce; Naučte se rozpoznávat výrazy tváře a pocity druhých*. Brno: Jan Melvin Publishing, 2015. ISBN 978-80-87270-81-3.

Ellingsen, Tore a Johannesson, Magnus. 2004. Promises, threats and fairness. *The Economic Journal*. 2004, Sv. 114, 495.

Erhardt, Ute a Johnen, Wilhelm. 2016. *Upřímní lidé lžou opravdu dobře; Pravda nám vždy neprospěje*. Praha: Motto, 2016. ISBN 978-80-267-0577-2.

Ftorek, Jozef. 2017. *Manipulace a propaganda: na pozadí současné informační války*. Praha: Grada, 2017. ISBN 978-80-271-0605-9.

Glassová, Lillian. 2014. *Lháři a jejich řeč těla; Jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slyšíte od lidí*. Brno: Albatros Média a. s., 2014. ISBN 978-80-265-0255-5.

Huber, Wolfgang. 2016. *Etika: Základní otázky života*. Praha: Vyšehrad, 2016. ISBN 978-80-7429-642-0.

Kalina, Aleš. 2014. *Partnerský manuál*. Praha: Mindsoft, 2014. ISBN 978-80-85335-24-8.

Kořenek, Josef. 2004. *Lékařská etika*. Praha: Triton, 2004. ISBN 80-7254-538-8.

Koukolík, František. 2012. *Nejspanilejší ze všech bohů*. Praha: Karolinum, 2012. ISBN 978-80-246-2042-8.

Matoušek, Oldřich. 2016. *Slovník sociální práce*. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1154-9.

Maturkanič, Prokop Patrik. 2018. *Základy etiky*. Terezín: Vysoká škola aplikované psychologie, 2018. ISBN 978-80-87871-05-8.

Medzihorský, Štefan. 1991. *Asertivita*. Praha: Elfa, 1991. ISBN 80-900197-1-4.

Mele, Alfred R. 2001. *Self-deception unmasked*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2001. ISBN 978-06-910-5745-3.



Müller, Jan. 2018. *Průvodce budoucností: Jak si užít globální krizi, přežít pubertu umělé inteligence, počítat s vypnutým bankomatem, přeplout oceán socnetu, nebát se disrupce v rodině a oslavit návrat magie*. Praha: Mladá fronta, 2018. ISBN 978-80-204-4634-3.

Mynaříková, Lenka. 2017. *Lež ti kouká z očí: Průvodce světem lží a klamů*. Praha: Grada, 2017. ISBN 978-80-271-0279-2.

Mynaříková, Lenka. 2015. *Psychologie Lží*. Praha: Grada, 2015. ISBN 978-80-247-5472-7.

Nakonečný, Milan. 2000. *Lidské emoce*. Praha: Academia, 2000. ISBN 80-200-0763-6.

Navarro, Joe. 2013. *Jak poznat, když vám někdo lže: příručka bývalého experta FBI*. Praha: Gada Publishing, a. s., 2013. ISBN 978-80-247-5065-1.

Navarro, Joe. 2019. *Nebezpečné osobnosti; Jak je odhalit a chránit se před nimi*. Praha: Grada Publishing, a. s., 2019. ISBN 978-80-247-9655-0.

Nutil, Petr. 2018. *Média, lži a příliš rychlý mozek; Průvodce postpravdivým světem*. Praha: Grada Publishing, a. s., 2018. ISBN 978-80-271-0716-2.

Plháková, Alena. 2017. *Učebnice obecné psychologie*. Praha 1: Nakladatelství Academia, 2017. ISBN 978-80-200-1499-3.

Porter, Stephen a Brinke, Leanne. 2010. The Truth about lies: What works in detecting high-stakes deception? *Legal and Criminological Psychology*. 2010, Sv. 14, 1.

Röhr, Heinz-Peter. 2011. *Závislé vztahy; Léčba a uzdravení závislé poruchy osobnosti*. Praha Portál, 2011. ISBN 978-807-367-853-1.

Slaměník, Ivan. 2011. *Emoce a interpersonální vztahy*. Praha: Grada Publishing, a. s., 2011. ISBN 978-80-247-3311-1.

Sokol, Jan. 2019. *Malá filosofie člověka a Slovník filozofických pojmů*. Praha: Vyšehrad, 2019. ISBN 978-80-7601-190-08.

Sokol, Jan. 2015. *Moc, peníze a právo: esej o společnosti a jejích institucích*. Praha: Vyšehrad, 2015. ISBN 978-80-7429-638-3..

Šamánková, Dita a Novák, Tomáš. 2007. *Pravda a lež v partnerství*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1846-0.

Šmahel, David. 2003. *Psychologie a internet: děti dospělými, dospělí dětmi*. Praha: Triton, 2003. ISBN 80-725-4360-1.

Trivers, Robert. 2011. *The Folly of Fools: The Logic of Deceit and Self-Deception in Human Life*. New York: Basic Books, 2011. ISBN 0748-0481.

Vágnerová, Marie. 2016. *Obecná psychologie: dílčí aspekty lidské psychiky a jejich orgánový základ*. Praha: Univerzita Karlova, nakladatelství Karolinum, 2016. ISBN 978-80 -246-3268-1.

Vrij, Aldert. 2011. *Detecting lies and deceit: The psychology of lying and its implications for professional practise*. London: Wiley & Sons, Incorporated, John, 2011. ISBN 13-978-047-185-3169.

Vrij, Aldert. 2008. Nonverbal Dominance Versus Verbal Accuracy in Lie Detection: A plea to Change Police Practise. *Criminal Justice and Behavior*. 2008, Sv. 35, 10.

Vrij, Aldert, Memon, Amina a Ray, Bull. 1998. *Psychology and law: Truthfulness, Accuracy and Credibility*. London: McGraw-Hill Book Company, 1998. ISBN 0-07-709316-X.

Vybíral, Zdeněk. 2015. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci*. Praha: Portál, 2015. ISBN 978-80-262-0869-3.

Vymětal, Jan. 2008. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi*. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2614-4.

Willerton, Julia. 2012. *Psychologie mezilidských vztahů*. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-3924-3.

### Souhlas vedoucího práce

Jméno vedoucího: doc. ThDr. Patrik Maturkanič, Ph.D.

Podpis: P. Maturkanič dne: 7/3-2022

Souhlas prorektora pro vědu a výzkum, doc. ThDr. Patrika Maturkaniče, Ph.D.

Podpis: P. Maturkanič dne: 7/3-2022





## ***Čestné prohlášení***

*Prohlašuji, že předloženou bakalářskou práci na téma „Dopady lži v kontextu psychologie mezilidských vztahů“ jsem vypracovala samostatně, s použitím uvedené literatury a tato práce nebyla použita k získání žádné jiné atestace.*

*Terezín, 31. března 2022*

*Potyšová Gabriela*

## ***Poděkování***

*Děkuji mému vedoucímu práce doc. ThDr. Patriku Maturkaničovi, PhD., za jeho podporu, vstřícný přístup a individuální konzultace při psaní bakalářské práce.*

*Poděkování patří také panu PhDr. Janu Lepeškovi, Ph.D., za cenné rady a vedení seminářů k bakalářským pracím.*

*Terezín, 31. března 2022*

*Potyšová Gabriela*



## **ABSTRAKT**

Předložená bakalářská práce se zabývá tématem Dopady lží v kontextu psychologie mezilidských vztahů. Blíže nás seznámí s tímto společenským fenoménem, který se objevuje v každé oblasti naší společnosti. Nahlédneme na mezilidské vztahy, pracovní oblasti a v neposlední řadě do virtuálního světa dnešní doby, kde nám lež tvoří společníka téměř všude kolem nás. Bakalářská práce si klade za cíl zjistit, z jakého důvodu se lidé uchylují ke lžím a jaké postoje k tomuto fenoménu zaujímají.

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

Hoax a Fake news, mezilidské vztahy, nepravda, patologie, politika, pravda, virtuální a sociální sítě.

## **ABSTRACT**

This present thesis deals with the topic Impacts of Lies in the Context of Psychology of Interpersonal Relationships. We will have the opportunity here, and it is also the aim to become more familiar with this social phenomenon that appears in every area of our society. We will also look at interpersonal relationships, work areas and last but not least, into the virtual world of today, where lies form our companions almost everywhere around us.

## **KEY WORDS**

Hoax and Fake news, Interpersonal relationships, untruth, pathology, politics, truth, virtual and social networks.

## OBSAH

<b>Úvod</b> .....	<b>1</b>
<b>1 Lež</b> .....	<b>3</b>
1.1 Definice lhaní a lži .....	5
1.2 Hoax a fake news .....	8
1.3 Milosrdná lež alias sebeklam .....	11
<b>2 Psychologie mezilidských vztahů</b> .....	<b>13</b>
2.1 Zdravý a nezdravý vztah.....	16
2.2 Lhaní jako interpersonální komunikace.....	19
2.3 Komunikace ve virtuálním světě dnešní doby z pohledu psychologie.....	21
<b>3 Negativní vliv lži na společnost</b> .....	<b>23</b>
3.1 Proč lidé lžou? Motivace, záměr a smysl lži pro mluvčího .....	24
3.2 Aspekty lži z psychologického pohledu a schopnost odhalit je.....	27
3.3 Proces svobodného každodenního rozhodování: pravda/nepravda .....	30
<b>Úvod do praktické části</b> .....	<b>32</b>
<b>4 Rozložení (plánování) výzkumných aktivit v čase. Monitoring cílů</b> ... <b>33</b>	
4.1 Hlavní fáze kvantitativního výzkumného procesu.....	33
4.2 Metodika výzkumného šetření .....	34
4.3 Cíl výzkumu a výzkumný problém.....	36
4.4 Hlavní výzkumná otázka dotazníkového šetření .....	36
4.5 Stanovení hypotéz.....	36
<b>5 Grafické znázornění dotazníkového šetření</b> ..... <b>37</b>	
Deskripce získaných dat a interpretace odpovědí respondentů .....	37
5.1	37
<b>6 Ověření platnosti hypotéz statistickými testy</b> .....	<b>69</b>
6.1 Interpretace výsledků s diskusí .....	76
6.2 Limity výzkumu.....	89
<b>Závěr</b> .....	<b>90</b>
<b>7 Literatura</b> .....	<b>94</b>
Seznam grafů	
Seznam tabulek	
Dotazník	

# Úvod

Mezilidské vztahy jsou důležitým a zároveň velmi komplikovaným fenoménem, který je ovlivňován celou řadou faktorů, přičemž mezi nejvýznamnější patří interpersonální interakce. Člověk je tvor společenský a navazování mezilidských kontaktů, upevňování vztahů s blízkými lidmi a komunikace s nimi je podstatou jeho existence, neodmyslitelnou součástí jeho bytí. Bez nadsázky lze říct, že bez druhých lidí nejsme nic. Také utváření osobní identity se odehrává především v interakci s druhými lidmi, vůči kterým se člověk nevědomky vymezuje, a vytváří tím své vlastní já, jež je v mnoha ohledech specifické, charakteristické pro jeho osobu a odlišné od ostatních. Mezilidské vztahy a mezilidská komunikace mají proto pro člověka a jeho život naprosto zásadní význam.

Lživé informace obklopují svět, ve kterém lidé žijí. Přitom si lidé tento svět úplně sami vytvořili. Poskytování nepravd a lži není pouze otázkou současné doby, ale je známo již odnepaměti. Pravda a lež se proto stávají součástí psychologie, kde je třeba zkoumat nejenom lež v oblasti mezilidských vztahů, ale zejména je třeba se zaměřit na možné dopady lži v kontextu psychologie mezilidských vztahů.

Fenomén „Lež“, které je celosvětové, studované, zkoumané, zajímavé a lákavé i snahou o rozluštění důvodu, proč se lež používá, je náplní této bakalářské práce. Lži na jedné straně považujeme za něco negativního a nežádoucího, ale zároveň vystupují v hlavní roli i v řadě situací vyžadujících odborné psychologické působení, například v psychoterapii ze strany klientů, ve forenzní psychologii ze strany podezřelých z trestné činnosti nebo ve školní psychologické praxi při řešení kázeňských přestupků.

**Práce je rozdělena do dvou částí, na teoretickou a empirickou.** V teoretické části byla použita metoda analytická, která je využita především pro práci se zdroji tuzemskými i zahraničními, u studia odborné literatury, knih a časopisů jsou porovnávány myšlenky jednotlivých autorů. Má tři hlavní kapitoly, ve kterých nás autorka seznámí s jejich obsahem, dále se bude věnovat obsáhleji podkapitolám, které nás budou informovat, obohacovat o poznatky a vědomosti, čerpané a získané z uvedených zdrojů.

V první kapitole se autorka věnuje fenoménu „Lež“, který osloví a zahájí téma bakalářské práce. Zároveň se budeme zabývat definicí pravdy, **zaměříme se i na filozofické problémy s pravdou a jazykovou teorií** – pravda jako součást vyjádření. Milosrdnou lež alias sebeklam nám přibližuje další část této práce.

Ve druhé kapitole se necháme zasvětit do mezilidských vztahů a každodenní komunikace, se kterou se setkáváme neustále, každým okamžikem. Vysvětlíme si podstatu zdravého a nezdravého vztahu, jaká pravidla má **verbální a neverbální** komunikace a jak nás ovlivňuje digitální svět informačních technologií.

Třetí kapitola bude exkurzem do dění negativního vlivu lži na společnost, pokusíme se z odborných zdrojů načerpat vědomosti a důvody, proč lidé lžou. Zároveň se seznámíme s aspekty lži a schopností je odhalit. Součástí této kapitoly je i pohled etiky na pojem pravdy či nepravdy.

V navazující empirické části se budeme věnovat metodologii výzkumu se všemi jejími náležitostmi. Seznámíme se s výběrem metodologie, s vymezením výzkumného cíle a s rozložením (plánováním) výzkumných aktivit v čase. Uvedeny budou popisy výzkumné metody, předvýzkum, metody sběru dat, jejich zpracování a analýza. Zároveň bude provedeno statistické testování, vyhodnocení formulovaných hypotéz a interpretace empirických jevů, které jsme si vybrali ke zkoumání.

Cílem bakalářské práce je specifikovat a objasnit důvod, proč se lidé uchylují ke lžím, které mají dopad na psychologii v rámci mezilidských vztahů. Otevrou se nám vjemy k pochopení určitých problémů, které se dějí v běžném životě. A možná po seznámení se s poznatky v této práci získáme jiný úhel pohledu na tento „fenomén jménem lež.“ Zároveň prostřednictvím odborných zdrojů načerpáme informace o mezilidských vztazích, o negativním vlivu lži na společnost, o nebezpečných osobnostech, jak je odhalit a chránit se před nimi. Dále zde bude zachycen pohled na svobodu v rozhodnutí, zda zvolit pravdu, či lež.

# 1 Lež

Jan Sokol (2019, s. 296) popisuje lež jako řeč nebo jednání, které má za úmysl druhému zapřít pravý stav věcí, nebo ho uvést do omylu a tím mu ublížit. Druhou možností je získat pro sebe neoprávněný prospěch.

Lež lze chápat různými způsoby, například jako chybu, omyl, nesmysl či přímo lež. Jde zejména o filozofický pohled, kdy se pojetí lži odlišuje podle toho, v jaké situaci nastane. Všeobecně se nepravda ve školním prostředí označuje jako chyba, v mezilidských vztazích jako omyl, ve vědeckých oblastech se nepravda označuje také za omyl a lež se uplatňuje zejména v takových případech, kdy druhá strana učiní například jistý záměrný podvod. Pak jde skutečně o lež (Sokol, 2019, s. 109).

Jakým způsobem popsat tento jev, je velice obtížné. To, co pro jednoho je pravdivé, pro druhého může být lživé. Co je to vlastně pravda? Skutečnost, fakt, pravdivé tvrzení? Filozof Jean-Paul Sartre vzpomíná ve svém díle „*Slova*“ na názor příbuzného který tvrdí, že „Pravda a báj jedno jsou“ (Sartre, 1967). Téma pravdomluvnosti, klamání druhých, vědomé zapírání, jedno skutečně nejsou. Dvě strany mincí, z nichž každá má své místo ve společnosti.

Lenka Mynaříková uvádí, že z pohledu psychologie je i tajemství považováno za lež. Vědomé skrývání něčeho, co nechceme prozradit může být také označeno jako lhaní. (Mynaříková, 2015, s. 16).

David Livingstone Smith (2004) definuje lež jako jakékoliv chování, které má za cíl podat druhým klamavou informaci nebo jim upřít právo na pravdivou informaci (Livingstone, 2004).

Zájem psychologů o tento společenský fenomén neustále narůstá. Zjišťují se důvody, které vedou lidi k rozhodnutí tajit pravdu a použít lež. Také se zkoumá, jaké oblasti mozku se na tvorbě lži podílejí, jaký vliv mají na osobnost člověka a jeho okolí. Mynaříková (2015, s. 11) uvádí, jak tento jev bývá zdrojem informací pro efektivní detekci lhaní v případě policejního vyšetřování. Odhalování lži a pravdy je náplní evropského centra, kde díky moderní technologii Polygraf a Stimul test jsou schopni lež odhalit a potvrdit.



Mynaříková (2015) uvádí, že lež je spojena s velkým úsilím, které je potřeba vyvinout, protože se člověk snaží přeměnit, přetransformovat pravdu na nepravdu.

Röhr (2011) uvádí, jak náročné a vyčerpávající je pro člověka vytvářet lživé odpovědi a kolik úsilí ho to stojí. Nejen že se namáhají mozkové funkce, které musí být stále připraveny na rychlou reakci pro případné opakování lži. Také to závisí na soustředěnosti daného lháře, protože si paměť musí lež zapamatovat. Chroničtí lháři, kteří lžou častěji mají „výhodu“, že lžou s větší lehkostí než Ti, co lžou ojedinele.

Velký podíl na aplikování lži má i výchova. Zastáváme sice názor, že lhát se nemá, ale někdy sami svým přístupem vytváříme v dětech při určitých situacích pravidla, která umožňují neříct vždy pravdu. Aby babička nebyla smutná, že se dárek nepovedl atd. Tyto lži se řadí mezi sociální, bílé lži, které jsou použity s cílem neublížit, neranit.

Mnoho autorů považuje lhaní za záměrný akt komunikace a není podstatné, zda probíhá na verbální či neverbální úrovni. Může být záměrné i nezáměrné, tvoří dva póly, mezi kterými oscilují různé podoby lhaní. Lidé díky lži dostávají potřebné zdroje, ať už hmotné, nebo nehmotné. Jsou návnadou na vhodné protějšky, získávají přátele a porážejí nepřátele. Leckdy použijí lež na zvýšení sebevědomí, nebo vylepší svůj obraz v očích druhých (Mynaříková, 2015, s. 17).

Lež bývá součástí různých filozofických směrů, ekonomických teorií a v neposlední řadě je zdrojem nápadů, podnětů pro díla krásné literatury. Mynaříková (2015) se zmiňuje o názoru spisovatele Franze Kafky, který označuje lhaní za všeobecnou hesi, zákonitost, ve většině společnostech. Tvrdí, že bez lži by společnost nemohla fungovat. Napomáhá tomu i stále vzrůstající otevřenost a přístupnost do celého světa, kde i z důvodu své bezpečnosti zatajujeme a lžeme výrazněji (Kafka, 2008).

I William Shakespeare ve svých literárních dílech předkládal různé podoby lži. Jeho tvorba nás seznamuje s příběhy, ve kterých volíme lež. Zde se můžeme zamyslet nad tím, zda lži, které nám předkládá literatura jsou stejné, jako ty v běžném životě. Lhaní ve skutečnosti a lhaní v literatuře nelze ztotožnit. Při návštěvě divadelní hry, kde známe děj, protagonisty, kteří budou hrát role lhářů, v tento okamžik se nás to vnitřně nedotýká. Mynaříková (2015, s. 22) tvrdí, že jde o jakousi dohodu o lhaní mezi autorem divadelní hry s diváky, která nám je ku prospěchu. Uniknout z reality a vnímat příběh, bez potřeby řešit morální stránku děje.

Lhaní má dlouhou tradici i v ekonomii, kde zajímavou teorií je „koncept zvaný *homo economicus*, který je symbolem pro racionálně zvažující osobu, která za jakékoliv situace jedná sobecky a nezáleží jí na dobru druhých. Tento typ člověka zvažuje své možnosti, hledá způsoby, jak dojít k zisku nebo k jinému uspokojení. Lže za každé situace, jež umožní dosáhnout uspokojení. Bez ohledu na dopad lži na ostatní strany“ (Gneezy, 2005, 95.1: 384-394).

Pomocí lži se můžeme dělat lepšími, oblíbenějšími, žádanějšími, bohatšími, můžeme se stavět do světla, v jakém bychom chtěli opravdu být. Lhaní může být cestou k tomu, jak zlepšit blízké osobě den a udělat jí radost. Ale lži mohou být současně nebezpečným nástrojem komunikace, vyhýbání se odpovědnosti a ubližování druhým. Za zcela neakceptovatelné se považují lži, které nám mají přinést materiální výhody, škodí druhým za účelem získat něco pro sebe.

## 1.1 Definice lhaní a lži

Úvodem této kapitoly se seznámíme s odborným pohledem na tento jev. Existuje řada definic lhaní, z nichž každá ve své době měla nebo stále má své zastánce. Téma lhaní je definováno různým způsobem, pohledem známých autorů. **Aldert Vrij** (2007, s. 82, in: Carson, a další, 2007) vnímá lež jako záměr, s cílem vzbudit ve druhé osobě přesvědčení, o kterém my víme, že není pravdivé. Lež zahrnuje dvě komponenty:

- 1) **úmysl lhát** – nalezení důvodu, proč lež použít;
- 2) **nevědomost o tomto úmyslu** – ten, komu jedinec lže.

**Paul Ekman** (2001) uvádí stejná kritéria jako **Aldert Vrij**, že záměrem lhaní je oklamat cíl (jedinec) a nevědomost cíle (jedince) o tomto záměru. Součástí lhaní je úmysl, jakého chce jedinec dosáhnout. Jiný pohled máme na „vědomě cílenou lež“ než na zatajení nějaké informace (Ekman, 2001).

**Ekman i Vrij** se shodují, že lhaní není pouze na úrovni verbální, ale může být i neverbální. Vrij ale zastává názor, že úspěšný i neúspěšný pokus oklamat druhé je **lež**. Ekman nazývá **lži** pouze ty úspěšné pokusy (Vrij, 2007, in: Carson, a další, 2007).

**Roye Sorensen** (Sorensen, 2007, s. 256) popisuje „*lhaní jako tvrzení něčeho, čemu nevěříme.*“

**Dle Erhardta** (a další, 2016, s. 10) je lež: „*Schopnost lhát velký intelektuální výkon, bez jehož přítomnosti by nemohl existovat sociální svět.*“ Chceme-li popsat lži, měli bychom znát tyto fakta:

- Patří do našeho života;
- Jsou pevným článkem mezilidské komunikace;
- Úmyslem lži je vytvářet méně konfliktní situace, zabránit rozvoji rozporných zájmů mezi jednotlivci i skupinami různých lidí;
- Jsou pomocníkem pro soužití imaginárních impulzů uvnitř nás;
- Optimalizují naše osobní výhody;
- Z velké části jsou lidské, dobročinné (Erhard, a další, 2016).

**Pro lidi platí:** „*Neexistuje žádné životní štěstí bez sebe manipulace. Optimismus není otázkou osudu nebo genů, nýbrž pozitivní řízení sebe sama* (Erhard, a další, 2016, s. 10).

Slovy Petra Nutila: „*Je to klam ve formě nepravdivého výroku, obvykle pronášený se záměrem druhé oklamat. Podstatou lži je úmysl a vědomí nepravdivosti*“ (Nutil, 2018, s. 20).

František Koukolík (2012, s. 55) píše: „*Jde o vědomě nepravdivý výrok sdělený druhé osobě se záměrem, aby druhá osoba věřila, že je výrok pravdivý, čímž je druhé osobě narušeno právo na svobodu úsudku, nadto se záměrem druhou osobu poškodit. Proto se tato definice netýká dětí a duševně nemocných lidí.*“

Autor současně podotýká, že lhaní je evolučně výhodný a častý jev v chování. V evoluční historii lidského druhu se objevilo velmi časně. Současní lidé dle průzkumu lžou průměrně dvakrát denně, a to ve 14 % e-mailů a ve 37 % telefonátů (Koukolík, 2012, s. 63).

Vybíral (2015, s. 26) nás seznamuje s pozoruhodností, jak malou pozornost věnují psychologové možnosti, že zdrojem falešných vzpomínek je vědomé lhaní, tedy vymyšlení nepravdivých historek. U dospělých lidí je lhaní, zejména vymyšlení různých omluv a výmluv poměrně časté. Většinou se tak děje proto, že nechceme své blízké zranit a raději se omluvíme s výmyslem, než abychom upřímně přiznali, že se nám „někam“ nechce. Někdy se stává, že lidé své lži věří a skutečně jsou přesvědčeni o její pravdě. Do určité míry se bez něj nelze obejít, nechceme-li blízké lidi zraňovat neomalenou upřímností.

Dle Vybírala analyzovat pravdomluvnost a lhaní předpokládá, že tyto (pro)jevy dokážeme odlišit od jejich opaků, tedy od nepravdomluvnosti a od nelhání. Naplnit první předpoklad nebylo ničím samozřejmým. Pojem lži se proto nejprve stal problémem sám v sobě. „*Pojem lež se spojuje se slovem „problém“*“ (Vybíral, 2015, s. 13). To lze vysvětlit z obou stran. Sama o sobě je „lež“ problém a zároveň používáním lži tvoříme další problém.

Kalifornský psycholog Paul Ekman (1997a, in: Tversky, a další, 1997) si pro lhaní a klamání vymezil tyto kritéria:

- „*Kritérium úmyslu s možností volby:*“ Zde je úmyslem jedince **lhát**. Vybral si lež na základě svého svobodného rozhodnutí mezi lží a pravdou. Dvě strany jedné mince – **pravda a lež**. Svobodná volba jednat nepravdivě, klamavě;
- „*Kritérium nenaznačení adresátovi, že je obelháván:*“ Vysvětlení pro druhé kritérium souvisí s kouzelnickým prostředím, kdy akceptujeme triky a kouzla, i když víme, že jsou to podvodné (obrazně) činy. Sami si vybíráme situace, abychom mohli být publikem v dění záhad a kouzel. Nevnímáme kouzelníka jako lháře, v tuto chvíli se nepravda očekává a přijímá. Druhý pohled napovídá o tom, že pokud druhého člověka neinformujeme o tom, že by to „*nemusela být pravda*“, není to ani prokazatelné z probíhající komunikace, pak se v tomto případě pokoušíme protějšek klamat;
- Jiný názor zastává Paul Ekman pro okolnosti, kde se člověk rozhodne mít „*tajemství*“ a seznámí s touto skutečností protějšek. V tomto případě se nejedná o lež, ale o tajemství (Ekman, 1997a).

Pohled Jamesa Edwina Mahona (2008) na definici lež vede dialog o tom, že „*lhát druhému člověku*“ (Mahon, 2008, s. 211-230) znamená vědomě přesvědčovat druhého, že toto tvrzení je pravdivé, i když jsme sami přesvědčeni o tom, že je lživé.

Definice lži pohledem Josepha Kupfera (1982) vypovídá o tom, že pokud záměrně přesvědčujeme druhého o naší pravdě tak, aby si druhá strana myslela, že to skutečně pravda je, a že my tomu tvrzení věříme a souhlasíme (The Moral Presumption Against Lying, 1982, s. 104).

## 1.2 Hoax a fake news

Dnešní doba se plna nepravdivých zpráv, neověřených informací a podvodných událostí. Tyto mystifikující události bývají označovány jako **Hoaxy a Fake news**.

Tato kapitola nás seznámí s tímto fenoménem, jehož vzestup je spojen s nárůstem médií, sociálních sítí, mobilních aplikací a dalších elektronických novinek. Můžeme se s ním setkat i v oblasti zdravotnické, farmaceutické, potravinářské. Naše důvěra zesiluje rozmach těchto jevů, bez prověření věříme zázračným pilulkám, dokonalým krémům a zeštíhlujícím nápojům.

Petr Nutil (2018, s. 137) popisuje **Hoax a Fake news** jako úmysl mystifikovat okolí nepravdivými informacemi, které se šíří dál, nabalují na sebe další dezinformace, vznikají neověřené fámy a podvody. Někdy to mohou být neškodné vtipy, které se pouze dotknou naší naivity, v opačných případech ale může dojít k tragickým následkům.

Hoax je nepravdivá, klamavá, podvodná neověřená zpráva, která se díky vzestupu elektronických sítí a médií stává bleskovou informací šířící se rychlostí laviny. Je ovládána internetem a nabaluje na sebe další neověřené informace, které fabulují mediální prostředí.

Fake news můžeme označit jako nepravdivou informaci uvedenou v článku, která se svou nadnesenou a nepravdivou skutečností dostává do podvědomí a s cílem obsáhnout co nejvíce čtenářů se šíří dál. Začíná to lákavým titulkem s fotografií známé atraktivní celebrity, která svým příběhem zláká lidskou zvědavost a touhu sdílet ji s dalšími čtenáři. Hlavním úmyslem Hoaxů a Fake news je vzbudit pozornost, zájem, touhu dozvědět se více. Slovy Petra Nutila se využívá „*princip pod názvem 3S – strach, smrt a sex.*“ Témata, která zlákají lidskou pozornost zcela vždy (Nutil, 2018, s. 140).

Za zmínku stojí i pandemie koronaviru Covid-19, která se objevila v první polovině roku 2020. V tomto případě se nejednalo o fiktivní nebezpečí, ale o zcela reálnou, neznámou hrozbu, která je stále mezi námi (Janeček, 2020, s. 15). Lavina, prokazující ohrožení na životě, strach z vakcín a hrozba zániku lidstva. Přetrvávají názory, že vakcíny neplní svůj účel, způsobují fyzické i psychické problémy, velmi negativně – dle bulváru působí na lidskou psychiku, a ovlivňují fungování lidského organismu.



Janeček (2020, s. 45-46) uvádí, že „*současný vzestup hoaxů a fake news*,“ je způsoben *trojicí faktorů*. Prvním z nich je povaha současného internetu, tzv. Webu 2.0, kde se stírají rozdíly mezi profesionály, kteří vytvářejí internetový obsah a pasivními konzumenty, jejichž náplní je pouze sledovat, sdílet a netvořit.

**Druhým** faktorem je zájem tzv. „mainstreamových“ médií. Jejich hlavní náplní je častá reprodukce a komentáře k obsahům fake news a někdy i hoaxů (Janeček, 2020, s. 46).

Jako **třetí** faktor uvádí Janeček „*intencionálnost jejich šíření*“ (Janeček, 2020, s. 45-46). Pověsti v dřívější době bývaly šířeny úmyslně v dobré víře, že jde o pravdivé příběhy, které by měly varovat své blízké před možným nebezpečím. Ale za šířením hoaxů a fake news je jedinec, bytost, která v jejich pravdivost nevěří, ví, že je falešná, a přesto ji šíří dál (Janeček, 2020).

Petr Janeček (2020) nás seznamuje s novou hrozbou pro české děti, která se týká nebezpečné hry přezdívanou „*Modrá velryba. Rozšířila se k nám po elektronických sociálních sítích z ruských hovořících sítích. Děti během hraní plní různé děsivé výzvy a úkoly*,“ které se pořád stupňují. Jedná se i o sebepoškozování, ve spojení s žiletkou (řezání zápěstí). Posledním úkolem je spáchání sebevraždy. „*V Rusku prý kvůli Modré velrybě spáchalo sebevraždu, nejčastěji skokem z okna nebo střechy, přes 130 dětí*“ (Janeček, 2020, s. 28).

**Hoax v pracovním prostředí** – šíření falešných zpráv není výjimkou ani v pracovním prostředí. Důvodem je například to, že tvůrci pracovního prostředí jsou lidé, kteří jsou ochotni a často rádi, pokud mohou falešné zprávy dále šířit. Takové prezentování lži však dokáže poškodit nejenom samotné jedince a jejich psychiku, ale i celou firmu či její část.

**Hoax v personálním managementu** - personální management, už název vypovídá o tom, že se jedná o lidské zdroje, které mezi sebou vzájemně komunikují, dorozumívají se formou e-mailů, aplikacemi typu Zoom, Microsoft Teams, internet, osobním setkáváním v pracovním procesu, kde dochází k interakci mezi pracovním týmem a vedením.

Díky rozvíjející se globalizaci, která umožnila spolupráci zahraničních firem s tuzemskými, vzájemnou komunikací mezi personalisty, která je propojena s dodržováním legislativy, internetových zdrojů, systému enviromentálního managementu, dochází k poplašným zprávám opakovaně a mnohdy cíleně.

Manažerský přístup **Benchmarking** je organizovaný proces porovnání výsledků, postupů a metod používaných vlastní firmou s nejvýznamnějšími konkurenty. I v této oblasti vznikají poplašné zprávy, fabulace, z důvodu poškození konkurenční firmy. Podobným příkladem může být i mzdová politika v oblasti odměňování. Lidský zdroj je základem fungující firmy, tvoří jádro firemní politiky a bohužel v dnešní době se setkáváme s Hoaxy zaměřené na pracovní zdroje. Hlavním důvodem je finanční ohodnocení, které je rozdílné a pro určité manažery nevyhovující (Bršťáková, a další, 2018).

**Fake news lze chápat v jejich pravém pojetí jako poskytování** zkreslených informací, mýtů či různých dezinformací. Nejčastěji jsou tyto informace šířeny prostřednictvím sociálních sítí. Tyto metody, jež vycházejí z propagace nepravdivých informací, mohou vyvolat válku, vést k terorismu a jiným způsobům boje mezi lidmi. Dokonce mohou způsobit i běžné problémy na úrovni obvyklých mezilidských vztahů.

V rámci chápání fake news a hoaxů lze tedy tvrdit, že dnešní dobu lze vnímat jako dobu po-pravdivou neboli post-truth age. To je stejně jako pojem „falešné zprávy“ výrazem „*aktuální nejistoty propagandistického aparátu současného establishmentu. Nejistoty ze ztráty tradičního vlivu a kontroly*“ (Ftorek, 2017, s. 197). To nám potvrzuje fakt, že v prostředí internetu zcela zřetelně a současně značně efektivně ničí informační monopol, díky čemuž upadá také důvěryhodnost tradičních médií, jako jsou tisk, rozhlas či televize (Ftorek, 2017).

### **Důsledky hoaxů v působení na člověka**

Müller zastává názor, že lidé si zvykli mít zprávy zadarmo a také je takto vyžadují. Raději si přečtou informace na internetových stránkách, kde se nacházejí nepravdivé informace. Opadl zájem o odborné časopisy, knihy, zvýšil se zájem o mobilní telefony, kde jsou lidé schopni trávit hodiny komunikací a jejich životy se stávají organizované mobilem. To má za následek ztráty schopnosti číst z obličeje druhých lidí, vnímat jejich pocity a porozumět jim (Müller, 2018, s. 46).

Pokud má být řeč o důsledcích, pak není možné zmínit pouze přímé důsledky hoaxů na lidskou psychiku a působení mezi lidmi, ale je též nutné zmínit možné důsledky působením technologií, které se současně na vnímání falešných poplašných zpráv též podílejí. Technologie se stávají modernější, lidé přestávají přemýšlet, bezmyšlenkovitě se oddávají chytrým zařízením a plně jim důvěřují. Probíhá komunikace s médii, ztrácí se komunikace s lidmi, vnímavost, empatie, vlastnost, která je potřebná pro jakoukoliv společnost a její pozitivní fungování.

### 1.3 Milosrdná lež alias sebeklam

Lhaní patří a vždy patřilo do lidského života a každý z nás ji používá. Jsou součástí naší komunikace a stávají se součástí naší osobnosti. V této práci se autorka nevěnuje podvodům, které způsobují značnou újmu. Zaměří se na běžné lži, polopravdy, klamání, a v neposlední řadě nás seznámí s typologií lží.

Mynaříková (2015, s. 31) uvádí, že se lži se setkáváme na několika rovinách:

- 1 **Intrapersonální**, v tomto případě se týká komunikace se sebou samým. Naše vnitřní řeč, sami sebe přesvědčujeme o správném rozhodnutí, o kterém víme, že není pravdivé. Na úrovni intrapersonální vedeme vnitřní řeč, která nevyžaduje přítomnost druhé osoby. Klameme sami sebe;
- 2 **Interpersonální** – zde dochází k interakci (komunikaci) mezi lhajícím a obelhávanou osobou. Osoba A ví, proč lež zvolila a snaží se obelhat osobu B;
- 3 **Skupinová** – na této úrovni dochází k interakci klamajícího (jednotlivce) ostatním klamaným – skupině.
- 4 **Meziskupinová** – tato rovina vypovídá o klamání skupin sebe navzájem.

Autorka se zaměřila na úroveň intrapersonální, ze které vyplývá, že jsme schopni obelhat sami sebe. Z jakého důvodu se snažíme uvnitř sebe přesvědčit a uvěřit, že fakta, o které se opíráme a interpretujeme osobě uvnitř nás jsou správné a pravdivé.

Odborník (Mele, 2001) uvádí základní typy sebeklamu:

- 1 Příímý sebeklam** – tento sebeklam označuje věřit v něco, co si přejeme, aby bylo pravdivé, i když máme přesvědčivě důkazy, že to tak není. Jako příklad uvádí autorka syna, který bere drogy, příznaky tomu odpovídají, a matka i přesto věří, že to není pravda.
- 2 Obrácený sebeklam** – zde se jedná o situaci, kdy věříme něčemu, ale uvnitř sebe si přejeme, aby to pravda nebyla. Příkladem je pár, ve kterém žárlivá partnerka podezívá partnera z nevěry. Uvnitř sebe si nepřeje, aby to byla pravda, ale i tak svými myšlenkami a emocemi je spojená s myšlenkami, že tomu věří.

Mynaříková (2017, s. 150) uvádí, že *„sebeklam si často vytváříme ve chvíli, kdy vyhledáváme nějaké informace, nejčastěji na internetu. Mnohdy přitom zapomeneme, že každá mince má dvě strany.“*

*„Ve druhé skupině najdeme sebeklamy, které přetrvávají, i když se nám dostane protiřečících důkazů“* (Mynaříková, 2017, s. 150). Stává se pro nás tak důležitým, že nové důkazy odmítáme přijmout, ignorujeme či znehodnocujeme. To potvrzuje i studie Tali Sharota, Christopa W. Korna a Raymonda J. Dolana z roku 2011 (How unrealistic optimism is maintained in the face of reality, 2011), podle které zůstáváme věrni sebeklamu, i když se seznámíme s objektivní realitou.

*„Poslední skupina sebeklamů je ta nejkomplikovanější – patří do ní falešná přesvědčení, které si vytváříme zcela vědomě, cíleně, a to i přesto, že máme důvěryhodné, ověřené informace, které našemu sebeklamu odporují“* (Mynaříková, 2017, s. 151). Neexistují metody, které by byly schopny prozkoumat daný sebeklam. Je to výrazně ovlivněné našimi emocemi, strachem z nevěry, odchodu partnera či partnerky, a dalších závažných situacích, které nás natolik ovlivní, že sami sebe přesvědčujeme o tom, co není pravdivé.

**Milosrdná lež** je fenoménem, který se v minulosti objevoval v oboru lékařství, v dnešní době je to výjimečné, ojedinělé. Lékařská etika je poměrně mladým oborem. Debatu o tom, zda říct a případně jakým způsobem nemocnému krutou pravdu o jeho zdravotním stavu, případně o blížící se nevyhnutelné smrti, vedou lékaři odnepaměti. Postoje k této problematice se vyvíjejí dodnes a mnohé otázky stále ještě nejsou jednoznačně zodpovězeny a odborníci k nim zaujímají různé postoje (Kořenek, 2004).

## 2 Psychologie mezilidských vztahů

Mezilidské vztahy ovlivňují celý náš život a způsob našeho sociálního fungování pravděpodobně mnohem více, než jsme schopni či ochotni si uvědomit, dá se říct, že ho spoluutvářejí a jsou jeho výraznou determinantou. Ovlivňují to, kým jsme, jak se cítíme, jak jsme schopni fungovat nejen v rodině a v zaměstnání, ale také ve společnosti. Mezilidské vztahy a mezilidská komunikace s sebou přinášejí pestrou škálu situací, na něž mnohdy nejsme připraveni, ale v danou chvíli jsme nuceni na ně nějakým způsobem zareagovat, mnohdy jsme konfrontováni s nejistotou. Narušené a nefunkční vztahy nám značně komplikují život, rozpad vztahu může život člověka fatálně ovlivnit, navázání nového vztahu naopak může dát životu úplně jiný směr a rozměr. Mezilidské vztahy jsou pro člověka velmi důležité a právem je jim věnována velká pozornost mnoha odborníků v teoretické i praktické rovině.

Základní charakteristikou a předpokladem mezilidských vztahů je setkávání lidí v interakci, kdy dochází buď k příjemnému, nebo nepříjemnému pocitu. Na základě pozitivní zkušenosti se pak lidé setkávají častěji, vzniká přátelství i trvalý vztah. Pokud mezi lidmi došlo k nepříjemnému pocitu z interakce, jedinci v pokračování setkávání nebudou pokračovat a vztah nevznikne. Některé interakce a vztahy vyhledáváme cíleně a rádi, některým bychom se nejraději vyvarovaly, ale ne vždy je to možné. Slaměník (2011, s. 99) popisuje interakci jako časově ohraničenou sociální událost, která může vzniknout v trvajícím vztahu, ale i mezi náhodně setkávajícími lidmi. Jsou nezbytné ke vzniku a udržení jakéhokoliv vztahu.

*„Široce užívaná definice Argyla a Hendersonové (1985:4) vymezuje mezilidské vztahy jako pravidelné sociální setkávání v průběhu času.“* Vztahy probíhají v různé časové frekvenci, v závislosti na jejich délce a pravidelnosti čili kontaktu (interakci) mezi dvěma lidmi (Argyle, Henderson, 1985, s. 4).

*„Škála interpersonálních vztahů je velmi pestrá a široká“* (Slaměník, 2011, s. 99). V této kapitole se zaměříme na **vztahy povrchní**, kde už název vypovídá o tom, že se nevyznačují vzájemnou závislostí. Lidé se setkávají náhodně, není to plánované, pravidelné setkávání. Konverzace je nezávazná, neočekává se plánování další schůzky. To neplatí u vztahů, kde se díky častému setkávání lidé sbližují, dochází ke vzájemné



interakci a může zde vzniknout trvalý vztah, přátelství, partnerství a někdy může vztah přejít až do manželského svazku. V tomto případě hovoříme o **vztahu těsném** (Derlega, 1984), mezi které patří i romantická láska, ale i rodinné vztahy. Těsný vztah se vyznačuje vzájemnou péčí partnerů, přátel a je spojen také s důvěrou a odpovědností za kvalitu vztahu. Zde se projevují emoce partnerů, jejichž síla závisí na míře těsnosti vztahu (Slaměník, 2011).

**Osobní vztahy** popsal Kelley (1979, 1986) jako interakci, kde dochází k závislosti jednotlivce na jiných osobách, které jsou pro něj důležité v osobním životě. Dalším důležitým bodem mezilidských vztahů je **vzájemná závislost** (Kelley, 1979), která je spojená s upřednostňováním svých i partnerových potřeb. Pokud si partneři budují svůj vztah, je pro oba důležitá spokojenost a psychická pohoda ve vztahu, vzájemně se opečovávají, zde dochází ke vzájemné závislosti mezi partnery. Jsou schopni lépe řešit problémy, mají vzájemné pochopení pro druhého, vztah se naplňuje láskou, pochopením a vzájemným porozuměním (Slaměník, 2011).

V posledních 20 letech velmi důležité informace o aspektech mezilidských vztahů nabídla hned čtyři odvětví (Willerton, 2012, s. 11-15):

- 1 **Experimentální sociální psychologie** – od konce sedmdesátých let minulého století představovala hlavní přístup sociální psychologie. Dominovala univerzitám, katedrám, článkům v odborných časopisech i výzkumu (Hogg a Vaughan, 2005:22);
- 2 **Evoluční sociální psychologie** – zabývá se původem aktuálních vztahů v dávné minulosti (Hogg a Vaughan, 2005);
- 3 **Vývojová sociální psychologie** – pátrá po souvislostech mezi zkušenostmi z dětství a vztahy v dospělosti (John Bowlby, 1969);
- 4 **Psychologie zdraví** – hledá odpovědi na otázky, jak vztahy ovlivňují naši emoční a tělesnou pohodu, tzv. well-being.

**Experimentální sociální psychologie** dle slov Willertona (známá též jako kognitivní psychologie) zastává názor, že *„lidé především přemýšlejí. Vysvětlují si počínání ostatních lidí, přemýšlejí o vztazích, promýšlejí je a vyhodnocují“* (Willerton, 2012, s. 11). Do této kategorie spadá i **teorie sociální směny** – kde *„lidé podle této teorie*

*srovnávají odměny a zisky s negativy – hádky, žárlivost, a zvažují, zda jim vztah stojí za to, aby v něm pokračovali, anebo je nejvyšší čas odejít“ (Willerton, 2012, s. 11).*

**Evoluční sociální psychologie** představuje jednu z nejnovějších specializací sociální psychologie. Vychází z předpokladu, že přitažlivost, sexuální touha a vztahy mají původ v evoluci. Evoluční sociální psychologové v tomto ohledu navazují na učení Charlese Darwina o přírodním a pohlavním výběru, podle něhož chování a tělesné rysy, které našim předkům přinášely výhodu pro přežití a přitažlivost, přecházejí na potomky a ti pak výhody dědí (Hogg a Vaughan, 2005).

**Vývojová sociální psychologie** – další důležitý úhel pohledu v oblasti vztahů. Snaží se hledat spojitost mezi vztahy v dětství (tzv. formy připoutání) a partnerskými vztahy v dospělosti. Tento úhel pohledu vychází z vlivné teorie připoutání neboli attachmentu Johna Bowlbyho (1969) a zastává názor, že první vztahy mezi dítětem a pečující osobou vytvářejí základy **vnitřních pracovních modelů** pro další vztahy v životě. Děti, které prožily relativně **bezpečné připoutání**, s vyšší pravděpodobností vstupují do dospělých vztahů s pocitem, že jsou hodny lásky – na rozdíl od lidí, kteří žili ve vztazích s nejistým připoutáním. Jednou z metod na zjištění připoutání v dětském i dospělém věku je **dotazování na připoutání v dospělosti** (Adult attachment interview, AAI). Při rozhovoru se zásadní důraz klade na způsob, jakým lidé hovoří o vztazích, a na styl vyprávění, nikoli na obsah (Main, Kaplan, Cassidy, 1985).

Pohledem Julie Willerton (2012, s. 16) **psychologie zdraví** zkoumá, jak vztahy ovlivňují subjektivní pocity pohody. V posledních letech řada výzkumů začala zjišťovat, že vztahy působí nejen na duševní pohodu, ale i na tělesné zdraví. Jednou z metod psychologie zdraví je **epidemiologie**, statistické zkoumání toho, jak dlouho lidé žijí a kdy umírají. Epidemiologické studie přinášejí pozoruhodné závěry: lidé v trvalém manželském svazku žijí déle než lidé, kteří jsou odloučení, rozvedení, nikdy se neprovdaly či neoženili (např. Sbarra a Nietert, 2009).

Závěrem této kapitoly je důležité neopominout skutečnost, že na fungování mezilidských vztahů má značný vliv i kultura. Pozornost kritiků dala podnět a prostor ke vzniku **mezikulturní sociální psychologie**, která zjistila mnoho důležitých faktorů, které v různých částech světa a v nejrůznějších náboženských vyznáních podmiňují, jak se vztahy utvářejí, jakou mají strukturu a co určuje jejich průběh a vývoj.

Psycholog G. Hofstede (1980) sestavil čtyřrozměrný model, který přispěl k objevování rozdílů mezi kulturami:

- 1 *Maskulinita/feminita* – kultury můžeme rozdělit podle vlastností, jichž si nejvíce cení;
- 2 *Mocenské uspořádání* – poukazuje na upřednostňování hierarchických nebo naopak rovnoprávných vztahů;
- 3 *Zamezování nejistotě* – tento rozměr se týká postojů vůči nejistotě a rizikům;
- 4 *Individualismus/kolektivismus* – v tomto případě přicházejí ke slovu osobní rozhodnutí, například sňatek. V individualistických kulturách činí jedinec sám za sebe, v kolektivistických kulturách má větší váhu rozhodnutí širší sociální skupiny (Hofstede, 1980, in: Willerton, 2012, s. 102).

## 2.1 Zdravý a nezdravý vztah

Ukazuje se, že navázat a dlouhodobě udržet zdravý, silný a pozitivní mezilidský vztah je obtížnější, než by se na první pohled mohlo zdát, a zdaleka ne každý člověk je toho schopen. Přeplněné čekárny manželských a partnerských poraden i plné díře psychoterapeutů mluví za vše.

Mnohé vztahy stojí už od svého začátku na špatných základech (např. právě na lži, o kterou jde v této práci především), proto mohou být slabé a dlouhodobě neudržitelné. S mnohými lidmi nás spojují pouze negativní zkušenosti, potom tedy vztah s nimi nemůže být pozitivní a přinášet zúčastněným osobám vnitřní uspokojení a pocit harmonie. Mnohé vztahy se vyznačují patologickými charakteristikami (zde je opět možné zmínit fenomén lži) a postrádají rovnocenný partnerský přístup a respekt k druhé osobě (Röhr, 2011, s. 6).

Zdravý mezilidský vztah je tedy definován partnerským postojem k druhému a vzájemnou důvěrou. Mnoho vztahů je určováno mocenskými boji mezi partnery, přičemž nezáleží ani tak na tom, zda se jedná o vztah partnerský, rodičovský, pracovní či jakýkoliv jiný. Mnohdy máme touhu nad partnerem v různém slova smyslu zvítězit, mít navrch, vyvíjet na něj nátlak, manipulovat s ním a všemožně prosazovat svou. Mnoho

vztahů je také charakteristických závislostí na partnerovi, důsledky mohou být až tragické (Röhr, 2011).

Celá řada vztahů stojí na špatných, negativních základech, jsou tedy nezdravé už od okamžiku svého vzniku a nepřinášejí svým aktérům příjemný pocit uspokojení. Patologickým základem vztahu může být všeobecná, ve společnosti hluboce zakořeněná tendence nekonstruktivně kritizovat a stěžovat si na všechno a na všechny a s tím související tendence vyhledávat osoby, které podporují naše pesimistické naladění vůči světu i druhým lidem. Mnohdy jedině, co nás s druhými lidmi spojuje, je špatná nálada.

Je velmi snadné si společně zanádat a přidat se ke všeobecné rozmrzelosti. Nejvíce ze všeho si ale stěžujeme na druhé lidi, což v konečném důsledku vede k negativním a nezdravým základům našich vztahů – ať už jde o rodinu, partnera, přátele nebo další lidi, které běžně potkáváme v našem každodenním životě. Odpoutat se od tohoto zažitého stereotypu spojeného s určitým pohodlím vyžaduje sebereflexi a aktivní vědomou snahu o změnu, někdy bývá dokonce nutná pomoc odborníka – psychoterapeuta (Bowen, 2018).

Jak a zda si vzájemně vyhovujeme, lze pojmenovat a roztrždit různými způsoby. Podle Aleše Kaliny (2014, s. 19) existují tři základní oblasti.

#### **Tři oblasti kompatibility partnerského vztahu (Kalina, 2014, s. 19):**

- 1 Emoční rovina – jak si partneři dávají najevo a prožívají své city, jak se vzájemně povzbuzují, motivují a doplňují;
- 2 Fyzická rovina – jak si partneři vyhovují po fyzické stránce, touží po fyzické blízkosti. Do této roviny patří i péče o sebe a styl oblékání;
- 3 Propojení na hluboké úrovni osobnosti – tato úroveň se otevírá po delší době, kdy se mezi partnery vytvoří hluboké vnitřní pouto. Když se partneři na sebe dokážou vyladit, dochází k intenzivnímu prolnutí jejich osobností a v jejich myslích a srdcích se otevírají zcela nové komnaty souznění (Kalina, 2014).

#### **Tři ukazatele emočně zdravého vztahu (Kalina, 2014, s. 123-124):**

- 1 Dobrý pocit – je to léčitel „všech vztahových nemocí a jeho následováním dosahujeme příjemného stavu vztahové blaženosti;“
- 2 Vnitřní pouto – propojení na hlubší psychické úrovni. V takovém vztahu se cítíme naplnění, máme v partnerovi oporu;

- 3 Společně strávený čas – partneři mají své individuální zájmy, svoje aktivity, ale zároveň touží být spolu, dělat věci společně (Kalina, 2014).

**Tři zásady pro zdravý psychický život a zdravé vztahy (Kalina, 2014, s. 12-15):**

- 1 Milujte sami sebe – postavit sebe sama na první místo, na trůn svého života. Váš život patří jen vám. Nedovolit ostatním lidem ani okolnostem, aby nás ovládali a určovali, nakolik se můžeme mít rádi a zda si to vůbec zasloužíme;
- 2 Neberme si nic osobně – pozor na projekce, pracujme se svou vztahovačností. Naše interpretace reality je jako stavba vystavěná jen v naší mysli, která má svůj příběh. Zajímejme se o názory druhých, než si je vyložíme po svém, zaškatulkujeme je a zabudujeme do svého myšlenkového systému. Vnímejme skutečnost, okolní svět i svou vnitřní psychickou realitu už skrze tyto rastry;
- 3 Uzavřeme svoji minulost a zahojme staré jizvy – to je v naší moci, svoji minulost nezměníme ani ji nemůžeme odstranit ze své paměti. Pomocí své vědomé mysli a poctivé práce (dlouhodobé) s pocity můžeme své staré rány zahojit. Bolestivé zážitky nepotlačujeme, ale snažme se s nimi smířit a pracovat na uzavření nedokončených a složitých událostí, které již patří minulosti (Kalina, 2014).

Rysem zdravého vztahu je, že můžeme s partnerem vést jakýkoliv rozhovor se zpětnou vazbou. Věci nazýváme pravými jmény a umíme se svěřit s tím, co máme na srdci. Zdravý vztah to unese. Pokud to není možné, pak slovy Kaliny se „*vztah stejně jednou rozpadne či zahnije v izolaci*“ (Kalina, 2014, s. 4).

Lidé se liší (mimo jiné samozřejmě) úrovní sociálních dovedností, které využívají v interpersonální komunikaci. Pod tímto pojmem si představujeme způsobilost člověka řídit průběh sociální interakce v souladu s vlastními cíli. Sociální dovednosti jsou součástí životních dovedností. Zahrnují dovednost navazovat vztahy, jasně a srozumitelně komunikovat, dodržovat pravidla slušného chování, motivovat lidi pro vlastní cíle, vcítit se do druhých, vyjednávat, vyjádřit asertivně svůj názor, neagresivně odmítnout nepřijatelné návrhy, vyřešit konflikt bez násilí apod. Sociální dovednosti se zásadním způsobem uplatňují v interpersonálních vztazích, v jejich utváření i udržování i v interpersonální komunikaci (Matoušek, 2016).



## 2.2 Lhaní jako interpersonální komunikace

Podle **interpersonální teorie lhaní** „představuje verbální komunikace vědomý přenos informací pomocí soustavy artikulovaných zvuků. Přestože se vyvinula až druhotně, brzy získala nad neverbální komunikací dominantní postavení, protože nám umožňuje přesně popisovat své pocity, myšlenky a potřeby. Řídí se různými pravidly, zahrnuje jak detonační (objektivní), tak konotační (subjektivní) význam vyřčeného a nese s sebou jistou míru abstrakce. I přes jasný obsah sdělení tak jeho smysl pro mluvčího i příjemce může být zcela odlišný“ (Mynaříková, 2015, s. 72).

Verbální komunikace vnímáme formou mluvené nebo psané řeči. Jazyk a slova nám umožní popsat, specifikovat, vysvětlit určité skutečnosti tak, abychom mohli navázat na kladení otázek a přijímat odpovědi. Zároveň prezentujeme svoje představy, myšlenky, které jsou uvnitř nás, ale nemusí odpovídat bezprostřední realitě. Velmi podstatnou a důležitou součástí k pochopení komunikace je potřeba neverbální komunikace, která spočívá v řeči těla, gest, mimik v obličeji, které nás dokážou sjednotit v našem vnímání na konečném výsledku komunikace (Janošová).

Patrik Maturkanič uvádí, že „fenomén jazyka je zázrakem lidstva, protože dokáže i nemožné věci“ (Maturkanič, 2018, s. 44). Lidská komunikace je naší každodenní součástí, jež se koná v osobním setkání dvou lidských bytostí. Pokud je dialog pozitivní, emoce, které prožíváme nás naplňují pocitem radosti a blaha. V případě negativního prožitku vnímáme smutek, bolest i nepochopení.

V odborných pracích Marie Vágnerové (2016) je mluvená řeč označena jako nejpraktičtější systém dorozumívání. Aby byl rozhovor funkční, musíme dodržovat tyto pravidla:

- Informovat v přiměřeném nutném rozsahu (říct vše nutné, ale nic víc);
- Mluvit pravdu;
- Držet se tématu, nezabíhat jinam;
- Mluvit srozumitelně, užívat jen obecně známé, jednoznačné pojmy, srozumitelné formulace.

Při nevhodně zvolených slovech dokážeme také spoustu situací pokazit, ublížit druhé osobě, zranit ji a udělat nešťastným. Ne nadarmo se říká, mlčeti zlato.

Zamysleme se také nad skutečností, jak obtížné je umět „předat znalost,“ kterou sami máme, známe, víme, druhé osobě. Snažíme se jí něco vysvětlit, chceme co nejvěrněji popsat předmět, činnost, nástrahy a často hledáme slova k jejich vyjádření. O tom, co vyjadřuje neverbální řeč těla bylo napsáno nespočet knih, na kterých se podíleli vysoce uznávaní odborníci, ale i méně kvalifikovaní, Ti, co píší své myšlenky ze svého nitra, ze svých nabitých zkušeností. „*Ač se odbornost autorů liší, jejich publikace mají společný rys: shodují se v tom, že **neverbální chování** (co děláme) má mnohem větší vliv na komunikaci než **verbální projevy** (co říkáme)*“ (Craig, 2014, s. 30).

Velmi srozumitelným a erudovaným způsobem hovoří o verbální komunikaci a jejím použití v praxi i současný rektor Vysoké školy aplikované psychologie v Terezíně doktor Štefan Medzihorský (1991). Z jeho pohledu pro příjem informací platí tyto základní zásady:

- Prvním, důležitým krokem je vytvořit příjemnou atmosféru a pocit důvěry. Člověk se cítí lépe a komunikace je přívětivá;
- Druhým krokem je sdělení, že jeho informace jsou pro nás potřebné a je důležité, abychom se vzájemně pochopili;
- Zároveň je potřeba na informace vhodně reagovat, aby protějšek vnímal, že jeho sdělení je opravdu žádané;
- Aby vzájemná komunikace byla účinná, je potřeba informacím porozumět. Přesvědčit se o správnosti sdělení, ověřit si, zda bylo správně pochopeno;
- Důležité pro nás je naučit se naslouchat, umožnit lidem sdělit informace, nechat je domluvit, nepřerušovat v nedokončené větě. Být dobrým posluchačem není jednoduché;
- Po sdělení informací je podstatné ujistit se, zda jsme podávané informace správně pochopili. Případně si doplnit podrobnosti. Jedině tak bude komunikace účelná a my předejdeme ke vzniku nedorozumění (Medzihorský, 1991, s. 59-60).

## 2.3 Komunikace ve virtuálním světě dnešní doby z pohledu psychologie

Téma psychologie a internetu je spojením dvou protilehlých světů – světa duše a techniky. Technika nám dává nástroje a prostředky pro navázání kontaktu v tomto umělém virtuálním světě a naše duše se v tomto prostředí zrcadlí, odráží a projevuje se.

Hlavní změna spočívá v tom, že velká část mezilidské komunikace již tedy neprobíhá **face-to-face**, jako tomu bylo ještě v nedávné minulosti, ale prostřednictvím sociálních sítí, mnohdy pod neproniknutelnou rouškou anonymity. Ne nadarmo se říká, že papír snese všechno. To platí plně i o monitoru počítače či displeji telefonu také snese všechno. Lidé jsou schopni napsat věci, které by osobně do očí nikdy neřekli.

Pohledem Petra Nutila (2018, s. 89-95) jsou dnešní mezilidské vztahy ovlivněny mediálním světem informačních technologií, což způsobuje zkreslený pohled na komunikaci dnešní doby. Internet je všude mezi námi, vstupuje a asi navždy bude do společenského, komunikačního i osobního života. což je specifický faktor výrazně determinující mezilidskou komunikaci dnešní doby. Díky internetu jsme schopni zjistit okamžité informace k určité oblasti, která je pro nás důležitá. To, to jsme dříve hledali v knihách, časopisech několik hodin, nyní pouhým překlekáváním zjistíme hned. Spokojíme se s nepodloženými informacemi, které předáváme je dál. Na jedné straně nám usnadňuje lidskou komunikaci, na straně druhé nás propojuje s nebezpečími i riziky.

V dnešní uspěchané, hektické době dáváme prostor našim ratolestem, aby i oni mohli mít přístup na tento mediální svět. Jaké to má následky? Podstatné, vytrácí se komunikace formou řeči, zesiluje se komunikace přes virtuální svět. Tento fenomén způsobuje ztrátu schopnosti vyjadřování, chybí doplňování slovní zásoby z knih, nastává degenerace mozkových buněk. Najít své místo mezi vrstevníky je závislé na typu mobilního telefonu, či tabletu. Chytré telefony posilují naši negramotnost v hledání pravdivých a ověřených informací. Stáváme se vědomě závislími na médiích, které nás manipulují a způsobují netolismus.

Stephens-Davidowitz (2019, s. 161) nás seznamuje s důvody, proč lidem, kteří navštěvují sociální sítě, chybí motivace mluvit pravdu. Co je vede k rozhodnutí, vědomě šířit nepravdu? Proč nepodávají pravdivé informace při vyplňování dotazníku? Důvodem je ukázat se svým známým, přátelům, v lepším světle, než ve skutečnosti jsou. To je motivací pro použití lži. Dosahovat větších úspěchů, být žádanější u svých přátel a být vzorem pro ostatní.

Šamánková (a další, 2007) uvádí, jakým úžasným prostorem pro vytváření mnohočetných identit je elektronická komunikace. Na internetových serverech můžeme hrát několik rolí naráz, potřebujeme pouze výhodný paušál na neomezená data a připojení k internetu. Nebezpečí snad ani není v odhalení pravé identity, i když v dnešní době ji můžeme zjistit během několika vteřin. Identifikační číslo našeho PC zůstává vždy stejné a je velmi rychle dohledatelné. „*Co si však skryti za obrazovku počítače uvědomujeme ještě méně, je fakt, že emoce probuzené virtuálními podněty jsou skutečné*“ (Šamánková, a další, 2007, s. 35). Netýkají se skutečných objektů (jedinců, osob), ale jen obsahů naší mysli, které se dějí v našem skutečném těle a mozku.

Dalším problémem je, že při této zprostředkované komunikaci úplně odpadá neverbální složka komunikace, která za normálních okolností hraje velmi důležitou roli a má velkou vypovídací schopnost. Komunikační partner je zcela odkázán na psaný text, který si mnohdy lze vyložit různými způsoby, především pak vtipy, nadsázka a ironie bývají často nesprávně pochopeny, proto dochází ke zbytečným nedorozuměním i konfliktům, skutečný obsah textu je proto potřeba dodatečně objasňovat a vysvětlovat, jak byl ve skutečnosti myšlen (Nutil, 2018, s. 90).

David Giles (2012, s. 11, 18) uvádí, že „*média se vyskytují v takovém množství, ze kterého se ocitáme ve stavu „mediální slepoty*.“ Vůbec si nepřipouštíme, jakým způsobem nás ovlivňují, jak jsme schopni měnit svá rozhodnutí po shlédnutí médií. Přestáváme být způsobilí vyselektovat užitečné a pravdivé informace od lživých dezinformací z médií. Proto vznikl obor "Psychologie médií," který má jeden z cílů naučit lidé všimnout si způsobů, jimiž média procházejí každodenně a my už to ani nevnímáme. Ztrácíme gramotnost uvědomit si, že cílem některých médií je záměr vytvořit propagaci, která má napomoci k nárůstu vlastní moci.

### 3 Negativní vliv lži na společnost

Většina lidí je přesvědčená o tom, že lhaní je nepoctivé a nepatří do mezilidských vztahů. Z tohoto důvodu převážná část respondentů na otevřenou otázku o lhaní uvádí, že lžou velmi ojediněle, výjimečně, a dokonce pár respondentů uvedlo, že nelžou nikdy. Což je nereálné. Lež do mezilidských vztahů patří, patřila a patřit bude.

Četností lhaní se zabývala a doposud zabývá a zabývala celá řada odborných studií. Craig (2014, s. 15) uvádí, že výzkum potvrdil, že „*lež vyslovíme průměrně třikrát během každých deseti minut konverzace.*“

Autor knihy Lies! Lies! Lies!!! Dr. Charles Ford uvádí, že člověk použije lež sedmkrát za hodinu. V tomto případě se do toho započítávají i nepravdy, sebeklamy, kterými obelháváme sami sebe. Výzkum Roberta Feldmana, který se uskutečnil na Univerzitě v Massachusetts vypovídá, že šedesát procent účastníků tohoto výzkumu šetření zalhalo nejméně jedenkrát během desetiminutové konverzace (Craig, 2014, s. 15).

Lillian Glassová (2014, s. 18) nás informuje o skutečnostech, které se týkají lži v náboženství. Téměř všechna náboženství lhaní zakazují, popisují lež jako něco špatného, neomluvitelného. Existují ale případy, kdy je lež akceptovatelná. Judaismu a křesťanství povoluje lhaní z důvodu zachování míru a také v situaci, kdy nechceme někoho urazit. Podle tóry je lhaní dovoleno v případě, pokud by vyřčení pravdy ublížilo. Dále je lhaní povoleno ze skromnosti, ze slušnosti – zde se to týká intimních záležitostí. Podle islámu je lhaní povolené z důvodu záchrany vlastního života, dále za účelem usmíření cizích osob a v neposlední řadě se lhaní povoluje při uzavření smíru mezi manželem a manželkou.

V současné společnosti jsme denně zahlceni zprávami o celebritách zapletených do nejrůznějších lží, a to od nevinných až po ty, jež už tolik nevinné nejsou. V extrémních případech mohou časté a neustálé lži člověku zničit život.

Lež se stává součástí i v podnikání, kdy obchodníci prezentují výrobek, který zdaleka nesplňuje parametry, které uvádějí. Zde je hlavní cíl získat finanční hotovost, velmi často se oslovují důchodci, kteří ve své důvěře dokážou přijít o své našetřené finance.



Z odborných zdrojů Lillian Glassové vyplynul překvapivý fakt, že každý den je nespočet mužů a žen obviněno ze zločinů, kterých se nedopustili. Bohužel, díky těmto lžím se dostali za mříže, stávají se bezmocnými, psychicky nemocnými a v nejhorších případech končí svůj život sebevraždou. Z tohoto důvodu je potřebné, abychom byly seznámeni s projevy lháře. V této oblasti se provádí výzkumy, získané informace jsou námětem pro knihy a studie (Glassová, 2014, s. 29, 30).

### 3.1 Proč lidé lžou? Motivace, záměr a smysl lži pro mluvčího

Dle slov Davida Craiga existují dvě kategorie lží (Craig, 2014, s. 18):

- **Lži ve vlastní prospěch** – v tomto případě slouží lži ve prospěch lháře, s cílem získat výhodu, nebo ho chránit před trestem. Tvoří ho čtyři motivy:
  - 1 **Neztrapnit se** – člověk se stydí, bojí se, že dojde k trapasu, a proto zvolí lež. Tento motiv málokdy ublíží;
  - 2 Druhým motivem je **udělat dobrý dojem** – zde chceme zapůsobit, zlepšit si postavení. A pokud by člověk uvedl pravdivá fakta, domnívá se, že svou pozici nevylepší, a proto volí lež;
  - 3 Dalším motivem lhaní je z důvodu **získat výhodu** – tento motiv je považován za zákeřný čin;
  - 4 V případě čtvrtého motivu je důvod lži **vyhnout se trestu** – člověk se bojí přiznat ke lži, protože se obává trestu, který by nastal při uvedení pravdy (Craig, 2014, s. 18).
  
- **Lži ve prospěch druhých** – zde použijeme lež s úmyslem pomoci druhým lidem. Můžeme je použít třeba v nemocnici, kdy chceme posílit víru pacienta ve vyléčení. Tyto lži bývají někdy nazývané jako nevinné, milosrdné, bílé lži, které mají cíl člověka chránit (Craig, 2014, s. 16).

Motivy, které nás vedou ke lhaní mohou být různé. Motivací rozumíme důvod, který nám vnuknul naše rozhodnutí, použít lež. Může to být z ekonomického důvodu – strach přijít o finanční výhodu, nebo také z psychologického důvodu – nechceme s partnerem rozebírat problémy, které se týkají pravdy. Mynaříková (2015, s. 67) podotýká, že naše rozhodnutí, zda budeme lhát je závislé na vnitřní a vnější motivaci.

Dva modely **belief-based guilt** a **commitment-based guilt** vysvětlují důvody, proč se lidé lžím vyhýbají. První model v překladu „*vina založená na důvěře*“ – vypovídá o tom, že lidé nechtějí zklamat důvěru, kterou do nich druzí vložili. Druhý model „*vina založená na závazku*“ – vysvětluje, že pokud slíbíme nelhat druhým a porušíme to, dochází k vnitřní ztrátě (Mynaříková, 2015, s. 67).

Mynaříková (2015) nás seznamuje s procesem, bez kterého se lhaní neobejde. Tím je **záměr – důvod**, proč člověk zvolil lež a **smysl** lhaní. Záměr lhající osoby je zaměřen na cíl, pro který se osoba rozhodla. Smyslem lhaní je změna situace, která byla před záměrem, dosažení cíle, který byl záměrem. Příkladem si můžeme uvést lhaní, klamání žáka, který se bojí reakce rodičů na špatnou známku. Zvolí **záměr** – nepřiznat se, a **smyslem** je oddálení trestu za špatnou známku. To je úmyslem aplikované lži (Mynaříková, 2015).

Lillian Glassová (2014, s. 41) ve své studii uvádí, jak „*významnou součástí*“ jsou lži ve vztazích. Ač tvrdíme, že lhát se nemá, sociální, bílé lži umožňují fungovat ve vztahu, nezraňovat partnera pravdivými pocity, že špatně uklidil, jídlo nebylo luxusní a dárek k Vánocům nenaplnil naše tajné přání. Jsou oblasti, povolání, která lež používají z důvodů získat si klienty, nalákat je na benefity, které se v konečné fázi projeví jako nepravdivé. Rozhodnutí, které nás vede ke klamání je reakce protějšku, kterému sdělí to, co si opravdu myslíme. Nechceme zraňovat, uvědomujeme si, že bychom spíše uškodili a ranili (Glassová, 2014).

Lillian Glassová (2014, s. 42) uvádí sedm hlavních důvodů, proč dospělí lidé lžou. Tyto poznatky jsou čerpány z knihy „*Lháři a jejich řeč těla*“:

- 1 „*Lžeme, abychom se nedotkli něčích citů*“ – v dospělosti se většinou chováme tak, jak nás to učili, že je v pořádku zalhat, abychom někomu neublížili. Mnoho partnerů a manželů se poučilo, že se nevyplácí být naprosto upřímný. Očekáváme pozitivní hodnocení, a pokud to tak není, často je to rána pro ego, která sníží sebevědomí i sebeúctu;
- 2 „*Lžeme z postranních úmyslů*“ – tím může být snaha udržet si práci, uskutečnit obchod nebo zaujmout potenciálního nápadníka. Jak získat klienta na svou stranu? Zahrnout danou osobu komplimenty a lichotit mu. Jsou to lži, kterými chceme něco získat;

- 3 „**Lžeme z pudu sebezáchovy**“ – pokud jsme příliš upřímní a dáme v práci najevo to, co opravdu cítíme, může se stát, že brzy budeme bez práce. Lhaní může být pro přežití v určitých komunitách důležité;
- 4 „**Lžeme, abychom zapůsobili dobře a vyhnuli se odmítnutí**“ – lidé na internetu lžou o tom, kolik váží, jak jsou vysocí, o své práci, věku, protože chtějí, aby si o nich potenciální partner utvořil příznivou představu. Rádi zveličujeme své úspěchy a nemluvíme o nezdarech. A to jen proto, abychom neublížili svému egu, zachovali si o sobě pozitivní názor a měli dobrý dojem z toho, jak působíme na druhé;
- 5 „**Lžeme, abychom se vyhnuli trestu**“ – ať už jde o to, že nás druzí odsoudí, přijdeme o práci nebo nám hrozí vězení. Bohatí a slavní lžou, aby zabránili psychické, ale hlavně finanční újmě, pokud by se rozvedli. Proti většině pachatelů čekajících na smrt existuje velké množství důkazů, ale až do posledního dechu budou tvrdit, že jsou nevinní;
- 6 „**Lžeme, abychom ochránili druhé osoby**“ – lidé ve svých lži zacházejí hodně daleko, chtějí-li chránit ty, které milují a obdivují. Lež, kterou chcete zachránit někomu život, může být i šlechetným a obětavým činem, zvláště pokud je pro vás tento člověk úplně neznámý. V tomto bodě nesmíme zapomenout podotknout, že během čtyřicátých let minulého století nespočet lidí riskovalo, aby skryli neznámé Židy a tím jim zachránili život. Nasadili vlastní život, když lhali nacistům, aby ochránili nevinné;
- 7 „**Lžeme, abychom motivovali ostatní**“ – úsměvný příklad pro kresleného hrdinu Pepka námořníka, který vykládal dětem, že pokud budou jíst špenát, budou velké i silné. I já jsem toto slýchávala a jedla jsem špenát. I lékaři lžou svým pacientům, aby jim dodali naději, aby je motivovali pro spolupráci, aby se nevzdávali naděje a co nejvíce se snažili. Tyto pozitivní, motivující lži se často pro pacienty stávající příznivým, sebenaplňujícím proroctvím.

### 3.2 Aspekty lži z psychologického pohledu a schopnost odhalit je

Jednou z výše zmíněných sociálních dovedností člověka je schopnost odhalit lež. Joe Navarro (2020, s. 11, 12) uvádí možnosti, které vedou k odhalení, že nám druhý lže. „*Při jakémkoli rozhovoru musíme nejprve odhalit, jak se u druhého projevuje uvolnění a napětí.*“ Pokud nám osoba věří, je k nám otevřená a my jsme schopni poznat její klamání. V opačném případě vnímáme „*absenci sebedůvěry*“ – kde nás upozorní signály, které se vyznačují projevy napětí. Pokud jsme schopni porozumět této fázi, můžeme pokládáním správných otázek, pozorováním docílit k cíli, zjistit pravdu.

Doktor Craig (2014) díky svým výzkumům v oblasti lhaní uvádí a popisuje projevy emocí, které se týkají lži. Jeho znalosti a zkušenosti mu umožnili napsat knihu „*Staňte se lidským detektorem lži,*“ která našla uplatnění v oblasti školství, práva, výchově dětí, v partnerských i obchodních vztazích. Lži, které jsou pozorovatelné na různých částech těla:

- 1 **Oči** – nám mohou prozradit, zda nám člověk lže, či nikoliv. Lháři navazují častější oční kontakt, aby přesvědčili partnera o své upřímnosti. Oči se při lži mohou chvět, a je rychlejší frekvence mrkání;
- 2 **Nos** – lháři si často nos mnou a chytají se za něj;
- 3 **Ústa** – semknuté rty a skrývání úst dlaní, napovídají, že nám jedinec lže;
- 4 **Ruce** – lháři si často pohrávají s různými předměty, jsou nervózní a snaží se zakrýt lež nějakou činností. U některých lhářů může být i pocení dlaní známkou stresu a lhaní. Ruce se také mohou chvět;
- 5 **Nohy** – se také mohou klepat, lhář se snaží zakrýt tento důkaz tím, že si přehodí nohu přes nohu;
- 6 **Hlava** – zde je velmi častý nesoulad pohybů hlavy a toho, co lhář tvrdí. Verbálně vyjadřuje souhlas, ale hlava se pohybuje zleva doprava;
- 7 **Držení těla** – pokud člověk lže a je ve stresu, má problém zaujmout pohodlný, otevřený postoj. Snaží se za něco skrýt, vytváří bariéru mezi sebou a partnerem, se kterým komunikuje (Craig, 2014, s. 64-81).

### **Výzkumy lží (Mynaříková, 2015, s. 100-101) můžeme dekodovat těmito vodítky:**

- Lhající osoby se vyznačují opakováním negativního tvrzení slovy: „ne“, „nikdy“, „nic“ atd. Pravdivá tvrzení bývají v kladném znění a potvrzující.

*Výzkumy:* Newman, Pennebaker, Berry, Richards, 2003

- Lživé these bývají vedlejší. V pravdivých thesích se objevují informace, které se lživou thesí nesouvisí. *Výzkumy:* Burgoon, Buller, Floyd, 1996

- Lživé příběhy jsou interpretovány ve věrohodném znění. To platí často při opakovaném vyprávění, lhající osoba má své taktiky. Vyprávění stejného příběhu probíhá v opačném pořadí, od konce události k jejímu začátku.

*Výzkumy:* Granhag, Strömwall, 2002

- Osoby, které lžou, uvádějí více detailů, s cílem ujistit protějšek, že mluví pravdu. Opakují stejné detaily, které se však velmi často beze změny opakují, přehánějí barvitost svých vzpomínek. Lidé, kteří mluví pravdu, připouštějí bez výhrad informaci, že si nějaké situace nepamatují, díky časové prodlevě, nebo zapomínáním a podobně. Detaily jim přicházejí později, a v momentě uvědomění, se jim vybavují další.

*Výzkumy:* Porter, Woodsworth, Birt, 2000

- Dalším důkazem o lhaní jsou delší prodlevy mezi otázkou a odpovědí. Osoby zvažují, jakým způsobem přesvědčit protějšek, že předkládané argumenty jsou pravdivé (Mynaříková, 2015, s. 100-101).

Dle Davida Craiga (2014, s. 31) nejsou běžní občané ani profesionálové vyniknout v odhalování lží v případě, že neprošli speciálním výcvikem. Netýká se to géníů, kteří jsou schopni odhalit lež okamžitě, s vysokou přesností. Touto schopností disponuje velice úzká skupina populace, která dosahuje osmdesátiprocentní úspěšností přirozeně, bez nutného výcviku. Dle statistik se jedná přibližně o dvě osoby z tisíce.

Příručka bývalého agenta FBI (Navarro, 2019) nás seznamuje s tím, že i když jsou to nebezpečné známosti, mohou v nás vzbuzovat mylný dojem. Navenek mohou na první pohled vypadat i vystupovat zcela normálně. Bývají to dokonce inteligentní, zajímaví, okouzlující a atraktivní lidé. Ale vždy jsou nebezpeční. Jedná se o profil nejnebezpečnějších lhářů, mezi něž patří psychopaté a sociopaté.

### **Psychopaty nejsnadněji rozeznáme podle znaků jako:**

- 1 Typický způsob řeči – psychopaté mluví více v minulém čase než v přítomném;
- 2 Psychopaté mají pocit, že jim druzí lidé i celý svět právem patří. Lžou a užívají svého šarmu, aby si vzali to, co považují za své;
- 3 Nepocítují výčitky svědomí, protože ho nemají. Neustále a tvrdošijně manipulují pomocí slov;
- 4 Výzkumy dokazují, že psychopaty zajímají hlavně základní potřeby, jako jsou jídlo, střecha nad hlavou, oblečení apod.;
- 5 Když lžou, přepečlivě vyslovují a artikulují. Nepocítují ani vinu, v jejich hlasu je znát nedostatek citů a emocí. Psychopat má radost z toho, že dokáže oklamat ostatní;
- 6 Úsměv psychopatů není nikdy upřímný. Působí jako maska, usmívají se se sevřenými rty;
- 7 Psychopaté obvykle projevují emoční reakce – často vztek – prostřednictvím svého autonomního nervového systému;
- 8 Psychopaté nejsou schopni pociťovat ani vyjádřit celou emoční škálu (až na vztek), a proto jsou jejich pohyby mechanické a působí strojeně (Navarro, 2019, s. 125-131).

Bohužel to jsou nebezpečné „*osobnosti žijící mezi námi, které nám ubližují za zavřenými dveřmi, doma, v církvi, ve škole, v kanceláři*“ (Navarro, 2019, s. 19). Zneužívání aplikují na důvěřivé, empatické osoby, které ani náznakem netuší, s jakým predátorem se potkali a jak ovlivní jejich život. Bohužel, i když se jim postupně podaří objevit skutečný charakter této osobnosti, nemají sílu vlivem manipulátora odejít. Následky jsou mnohdy nevratné a nezapomenutelné (Navarro, 2019, s. 16).

Knihy nebezpečné osobnosti byla napsána jako svépomocná příručka, jak nebezpečné osobnosti poznat a jak se jich zbavit.



### **3.3 Proces svobodného každodenního rozhodování: pravda/nepravda**

Dle slov Patrika Maturkaniče (2018, s. 26) „*označujeme vůli jako myšlenku, kterou se člověk na základě svého rozumu svobodně rozhodne pro nějaký počin.*“ Bytost je plně zodpovědná za své činy. Naše svobodná vůle nám umožňuje konat činy, které považujeme za správné. Zároveň máme svobodné právo rozhodnout se k tomu, co vnímáme jako správné, a odmítnout to, co dle našeho mínění není vhodné.

V současné době obrací pozornost k pojmu pravdy. „*Tento pojem se v etice málokdy vykládá tak dopodrobna, jak by si zaslouhoval*“ (Huber, 2016, s. 168). Lidská komunikace je založena na našem rozhodnutí, že jsme ochotni a schopni mluvit pravdu. Ale zároveň není naší povinností říkat vše, co je pravda. Ale máme morální závazek dodržovat důvěrnost, povinnost mlčenlivosti, pokud pracujeme s citlivými daty (Huber, 2016).

Určité profese – především duchovní, lékaři a advokáti – mají právo odepřít svědectví o skutečnostech, s nimiž se seznámili při výkonu svého povolání. Tyto skutečnosti nemáme problém přijmout, dokonce v oblasti lékařství, pokud jde o osobu velmi blízkou, přivítáme to, když lékař raději seznámí pacienta s jinou verzí, než jaká je skutečnost. Víra v uzdravení je silnější než propad do deprese, a v ten daných okamžik věříme, že lež nám může pomoci ve víře v zázraky.

Huber (2013, s. 170) popisuje, jak je to u politiků s povinností mluvit pravdu. Zásadním měřítkem pro její posuzování je osobní pravdivost. Když probíhají volby, rádi se přikloníme k programům, které jsou pro nás lákavé, a věříme tomu, že to, co se proklamuje a slibuje, bude splněno. V tu chvíli jsme ochotni pro tuto pravdu zvolit příslušnou stranu. A že to nakonec dopadne úplně jinak? Uvědomíme si, že to byla nepravda – ty jejich sliby? Nebo to přijmeme a čekáme na to, co bude dál? To už je o uvažování každého z nás.

Patrik Maturkanič nás ve své knize seznamuje s otázkou týkající se života každého z nás: „*Existuje pravda?*“ Každý z nás má svou pravdu, nedá se jednoznačně říci, že pravda je jen jedna. Úhel pohledu, kterým se zaměřujeme na konkrétní situaci, je u každého jedince jiný. A to, o čem je jedna bytost přesvědčena že je pravdivé, druhý názor to popírá a uvádí své argumenty, že pravda je jiná. Máme svůj vlastní úsudek, názor,

který nám vytváří naše mozková činnost, a na základě našeho vnímání, zkoumání, hledání fakt, objektivních zdrojů se rozhodneme, jak se vyjádříme k danému příběhu (Maturkanič, 2018, s. 73).

Skoro nic, co si myslíme, že víme, nemůže dostát nároku absolutní pravdivosti. Pravda, nebo lež – to je otázka stanoviska, otázka vnímání a otázka ducha doby. Ani pravda, ani lež o sobě nemohou tvrdit, že jsou morální. O tom, zda je něco morální, se rozhoduje na jiné úrovni. Zde je třeba přemýšlet o účinku a důsledcích a důkladně vše zvažovat. Dva různí lidé dojdou při stejné výchozí pozici snadno k různým rozhodnutím, která mohou být vždy buď morální, nebo nemorální (Erhardt, a další, 2016).

Abychom mohli nalézt pravdu, musíme mít chuť prozkoumat a ověřit fakta, která máme k dispozici. A pokud nemáme, tak je hledat. Lidské příběhy jsou jako mozaika skládající se z malých součástí, která do sebe zapadají a vytvářejí obraz, charakter dané bytosti. Pravdivost je u každé bytosti jiná, závislá na zkušenostech, poznání a v neposlední řadě vnitřním hlasu, se kterým komunikujeme neustále. *„Když se pravda stane předmětem lásky, hovoříme o pravdymilovnosti. Spočívá v láskyplné touze člověka po pravdě a v úsilí poznat ji pro ni samotnou – aby se s ní mohl sjednotit, nechat se jí formovat a jí formovat životy jiných“* (Maturkanič, 2018, s. 74).

Cílem této podkapitoly je uvědomit si, že je to opravdu proces svobodného rozhodování, zda mluvit pravdu, či nepravdu. A zde je i upřímná otázka: „Chceme vždy slyšet pravdu?“ Martin Seligman, jeden z nejvýznamnějších vědců v tomto oboru, dvě desetiletí zkoumal podmínky pro pozitivně vnímaný, a tedy delší život. Jen těžko uvěříme, že je možné vyléčit se lží. Ale když se na věci podíváme důkladně, není placebo nic jiného než pomocná lež.

## Úvod do praktické části

V praktické části práce se bude autorka věnovat samotnému výzkumu lži, zaměří se na to, z jaké důvodu se k tomuto fenoménu lidé uchylují, jaký je jejich postoj ke lžím a jak se liší lži u mužů a žen. Otázky, zda lži patří do každodenního života a zda by život bez nich mohl existovat, jaký pohled k nim zaujímáme, jak na nás působí, co pro nás znamenají a v jakém momentu se k nim rozhodneme, to vše je součástí tohoto empirického výzkumného procesu. Mezilidské vztahy patří k důležitým, možná dokonce nejdůležitějším oblastem života. Spojujeme si je s intenzivními pocity štěstí a v případě neúspěšného průběhu s bolestí a zármutkem.

Definovat pravdu v mezilidských vztazích znamená především pochopit, že „kontext“ (tj. soustava pravidel, ve které něco dokazujeme; podmínky, za kterých to dokazujeme, důvody, proč to dokazujeme apod.) je v této oblasti nekonečně složitější než v matematice či fyzice.

Chceme-li definovat pravdu v mezilidském vztahu, nezbude nám nic jiného, než ji definovat pro každou situaci a každý okamžik znovu, a to čistě ze subjektivního hlediska. To je jediné hledisko, kde jsou nám alespoň některé proměnné známy (Konečný, 2011).

## **4 Rozložení (plánování) výzkumných aktivit v čase.**

### **Monitoring cílů**

#### **4.1 Hlavní fáze kvantitativního výzkumného procesu**

Z časového hlediska autorka zvolila krátkodobý cíl, ve kterém si naplánovala jednotlivé výzkumné činnosti a časově je rozvrhla. Empirická část bakalářské práce je zpracována formou dotazníkového šetření, jež je nástrojem kvantitativního výzkumu. Autorka si kvantitativní výzkum vybrala z důvodu lehké proveditelnosti, snadné zvládnutelnosti jednotlivci a nejmenší časové náročnosti. Zároveň byl tento výzkum upřednostněn i kvůli covidové pandemii, která by velmi ztížila nahrávání rozhovorů.

**Plánovací fáze** se týkala sestavení dotazníku, ke kterému si autorka zvolila jednotlivé podotázky, na jejichž základě zpracovala dotazník.

#### **Podotázky:**

1. Proč se lež stává každodenní součástí naší komunikace?
2. Souvisí výchova od dětství se lhaním v dospělosti?
3. Má pohlaví vliv na četnost lhaní?
4. Změnil se Váš vztah k osobě, která Vám lhala?
5. Jak vnímáte pojem lež?
6. Je důvodem ke lhaní strach z reakce druhého?

#### **Předvýzkum**

Autorka se rozhodla provést v březnu 2021 předvýzkum. Důvodem bylo potvrzení, zda jsou dotazníkové otázky objektivní a splňují náležitosti, díky kterým nám dotazníkové šetření umožní zjistit cíl tohoto výzkumu. Vzorek byl proveden v počtu 12 respondentů se zpětnou vazbou po vyplnění. Respondenti své námítky vyjádřili písemně a na tomto podkladě se poupravili položky u otázek 8, 14 a 22, kde byla původně možnost z výběru několika variant. Otázky byly upraveny na otevřené položky, aby se respondenti mohli objektivně a otevřeně vyjádřit k těmto položkám a zjistit důvody ke lži.

**Realizační fáze** empirické části se týkala rozeslání veřejné adresy dotazníku, který byl vytvořen přes online průzkumový systém Survio. Dotazník byl přístupný od 28. května 2021 do 12. ledna 2022. Návštěvnost stránek byla vysoká, celkem 227 respondentů, ale pouze 130 z nich ho i dokončilo a odeslalo. Celková úspěšnost vyplnění dotazníku byla 57,3 %. Dotazník byl anonymní a jeho vyplnění trvalo průměrně 15–20 minut, což si autorka vysvětluje počtem otevřených otázek, nad kterými bylo potřeba se zamyslet a objektivně se k nim vyjádřit.

## 4.2 Metodika výzkumného šetření

Před zahájením výzkumného šetření se autorka věnovala rešerši odborných zdrojů a hledáním vhodných metod pro tento výzkum.

- **analýza odborné literatury** – vlastnímu výzkumnému šetření předcházelo podrobné studium odborné literatury, hlubší seznámení s problematikou lži a mezilidskými vztahy;
- **deduktivní metoda** – formulace vztahů, otázek, poté sběr dat;
- **metoda sondy (metoda reprezentativního výběru)** – se týkala zpracování většího množství údajů;
- **kvantitativní dotazníkové šetření** – autorka zvolila dotazníkové šetření složené z 22 otázek, pro získání podrobnějších dat týkajících se výzkumné otázky byly zvoleny otázky otevřené, polouzavřené i uzavřené.

Otevřených a nestrukturovaných otázek je 7. Hodnocení u otevřených otázek bylo provedeno otevřeným kódováním, kdy autorka přiřazovala jednotlivým odpovědím kódy, které zařazovaly konkrétní jevy v textu do obecnějších konceptů a kategorií. Otevřené otázky byly zvoleny i z psychologických důvodů, respondentům tak byla dána možnost vlastního vyjádření.

Již při samotném kódování si autorka uvědomila náročnost zvolené analýzy a interpretace. Cílem otevřených otázek bylo získání popisu reality, neboť se týká výzkumného problému této bakalářské práce. Zda se jí to podařilo a k jakým výsledkům z tohoto kódování dospěla, bude patrné z diskuse.

Autorka zařadila čtyři polouzavřené otázky, při jejichž formulaci se zaměřila na možnost analyzovat výsledky podle odpovědí respondentů. Dotazník obsahoval také otázky

dichotomické, trichotomické, alternativní či s možností výběru jedné z několika alternativ.

Reichel (2009), uvádí klasifikaci otázek u kvantitativního výzkumu podle typu proměnné, rozlišuje otázky na fakta (objektivní údaje) a otázky na postoje, názory, mínění, důvody (subjektivní údaje).

**Dle funkce, kterou otázky plní v dotazníku, se autorka specializovala na:**

- **Otázky výzkumné meritorní** – zjišťují údaje o předmětu šetření, v tomto případě se to týká lži;
- **Otázky analytické** (identifikační, cenzové) – jedná se o třídící a identifikační parametry, dle kterých se provádí analýza (u respondentů: věk, pohlaví, vzdělání, rodinný stav), jak je zvoleno v této bakalářské práci;
- **Filtrační otázky** – v případě, kdy na otázku odpovídala jen část respondentů, která vlastní určitou proměnnou či znak;
- **Otázky kontrolní** – cílem těchto otázek je prověřit pravdivost odpovědí na základní otázky dotazníku.

Pro vyhodnocení dotazníků byla v praktické části využita grafická znázornění s popisem procentuálních hodnot. Dále byl pro ověření platnosti hypotéz použit Chí-kvadrát test. Tento test představuje statistickou (neparametrickou) metodu, která se používá ke zjištění, zda mezi dvěma znaky existuje prokazatelně výrazný vztah. Výsledky statistického zjištění spočívají v porovnání pozorovaných a očekávaných četností. Pozorované četnosti zjistíme z kontingenční tabulky, očekávané četnosti vypočítáme. Při výpočtu se vychází z předpokladu, že platí nulová hypotéza.

V této práci autorka zvolila test nezávislosti dvou diskrétních znaků. Nulová hypotéza říká, že obě veličiny jsou na sobě statisticky nezávislé.

### **4.3 Cíl výzkumu a výzkumný problém**

Cílem empirické části této bakalářské práce je statisticky ověřit, z jakého důvodu se lidé uchylují ke lžím, jaké postoje k nim zaujímají a jak lži ovlivňují mezilidské vztahy.

### **4.4 Hlavní výzkumná otázka dotazníkového šetření**

Proč se lhaní stává každodenní součástí běžného života? Co je hlavním důvodem tohoto problému v mezilidských vztazích a jaké postoje k nim lidé zaujímají?

### **4.5 Stanovení hypotéz**

Autorka zvolila k tomuto výzkumnému šetření šest hypotéz, které budou vyhodnoceny v samostatné kapitole Ověření platnosti hypotéz.

#### **Hypotézy**

**H0<sub>1</sub>:** Pohlaví nemá vliv na frekvenci lhaní.

**HA<sub>1</sub>:** Muži lžou častěji než ženy.

**H0<sub>2</sub>:** Lhaní v dospělosti není ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství.

**HA<sub>2</sub>:** Lhaní v dospělosti je ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství.

**H0<sub>3</sub>:** Stupeň dosaženého vzdělání nemá vliv na četnost lhaní.

**HA<sub>3</sub>:** Stupeň dosaženého vzdělání má vliv na četnost lhaní.

**H0<sub>4</sub>:** Spokojené rodinné zázemí v dětství nemá vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.

**HA<sub>4</sub>:** Spokojené rodinné zázemí v dětství má vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.

**H0<sub>5</sub>:** Pohlaví nemá vliv na zakládání profilů s nepravdivými informacemi.

**HA<sub>5</sub>:** Muži si zakládají profily s nepravdivými informacemi častěji než ženy.

**H0<sub>6</sub>:** Četnost lhaní v dětství nemá vliv na lhaní v dospělosti.

**HA<sub>6</sub>:** Četnost lhaní v dětství má vliv na lhaní v dospělosti.

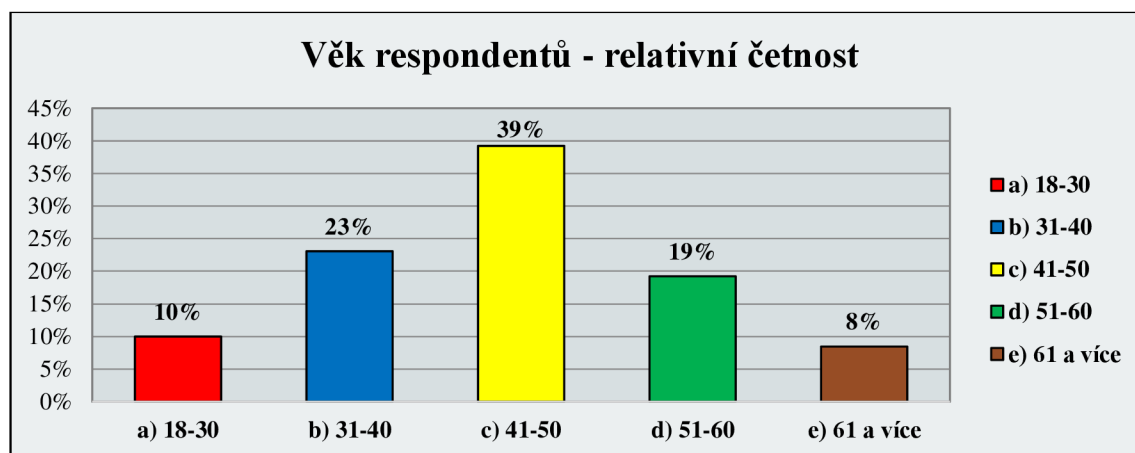
## 5 Grafické znázornění dotazníkového šetření

### 5.1 Deskripce získaných dat a interpretace odpovědí respondentů

V otázce č. 1 se zjišťoval věk respondentů (viz tab. 1). Výzkumný vzorek tvořili respondenti od 18 let, horní věková hranice nebyla určeno. Byla vytvořena škála dle věkových skupin, které interpretuje tabulka a následný graf. Nejsilnější vzorek respondentů představovala skupina c) 41-50 let.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 1 - Věk respondentů

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) 18-30	13	10 %
b) 31-40	30	23 %
c) 41-50	51	39 %
d) 51-60	25	19 %
e) 61 a více	11	8 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 1 - Věk respondentů

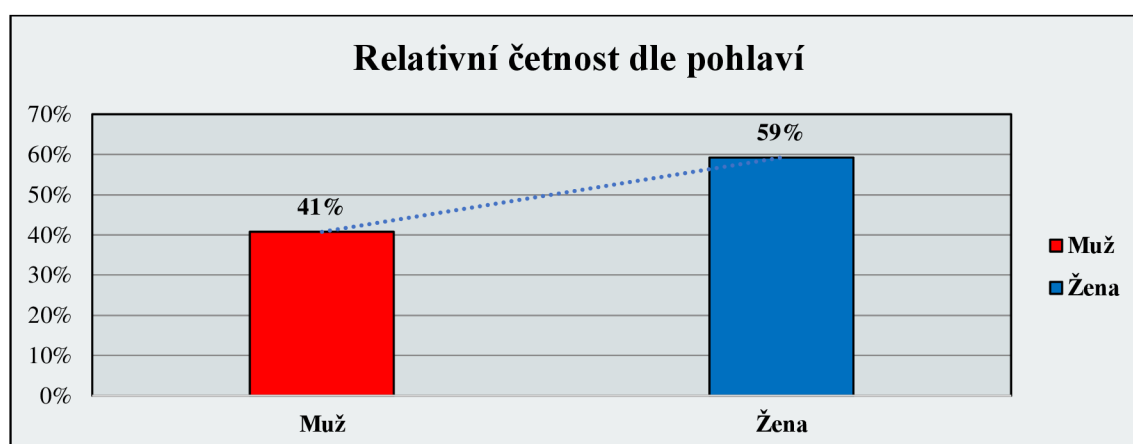
Dle Vágnerové je období středního věku 35–45 let, období starší dospělosti pak 45–60 let (Vágnerová, 2000). Lidé se v této věkové hranici soustředí na naplnění svých životních hodnot, jejich očekávání je realističtější a jednání účelné a praktické. Dochází k bilancování a posuzování dosavadního života.



**Otázka č. 2** zjišťovala pohlaví respondentů. Z celkového počtu 130 (100%) respondentů bylo 53 (41%) mužů a 77 (59 %) žen (viz tab. 2). Autorka předpokládala, že vzhledem k výsledkům statistiky, kdy dotazníkové šetření navštívilo 227 respondentů, bude rovnoměrné rozložení pohlaví. Bohužel dotazník vyplnilo pouze 130 respondentů a proto ženy jsou v četnosti o 18 % více než muži.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 2 – Pohlaví respondentů*

Pohlaví	A četnost	R četnost
Muž	53	41 %
Žena	77	59 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>

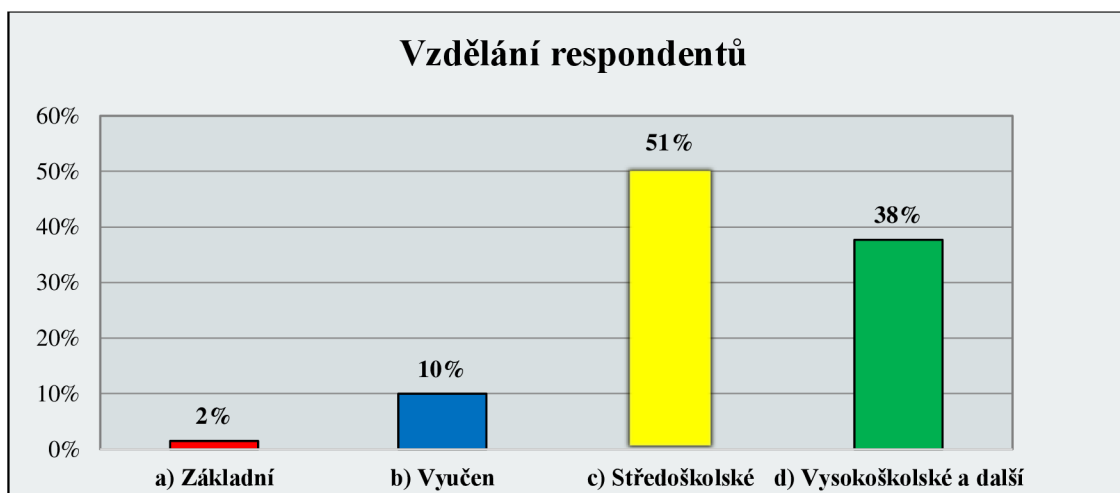


*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 2 – Pohlaví respondentů*

**Položka v dotazníku č. 3** zjišťovala vzdělání respondentů. Výsledky interpretuje tabulka a graf. podrobnější popis je uveden pod grafem.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četnosti č. 3 – Vzdělání respondentů*

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Základní	2	2 %
b) Vyučen	13	10 %
c) Středoškolské	66	51 %
d) Vysokoškolské a další	49	38 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 3 – Vzdělání respondentů*

Z vyplněných dotazníků vyplývá, že nejpočetnější skupinu tvořili respondenti se středoškolským vzděláním, konkrétně šlo o 66 respondentů, což činí (51 %) z celkového počtu. Druhá byla skupina s vysokoškolským vzděláním, která představovala 49 respondentů (38 %) z celkového počtu. Jako třetí se umístila skupina s výučním listem, jednalo se o 13 respondentů, tedy (10 %) z celkového počtu. Nejméně početnou skupinou byli respondenti se základním vzděláním, tato skupina čítala 2 respondenty, což jsou (2 %) z celkového počtu.

V analytické fázi je proveden rozbor získaných údajů prostřednictvím statistických metod, kdy po analýze jsou data interpretována a závěry jsou vyvozeny v samostatné kapitole **6 – Ověření platnosti hypotéz** (Hypotéza 3, otázka č. 3 a 21).

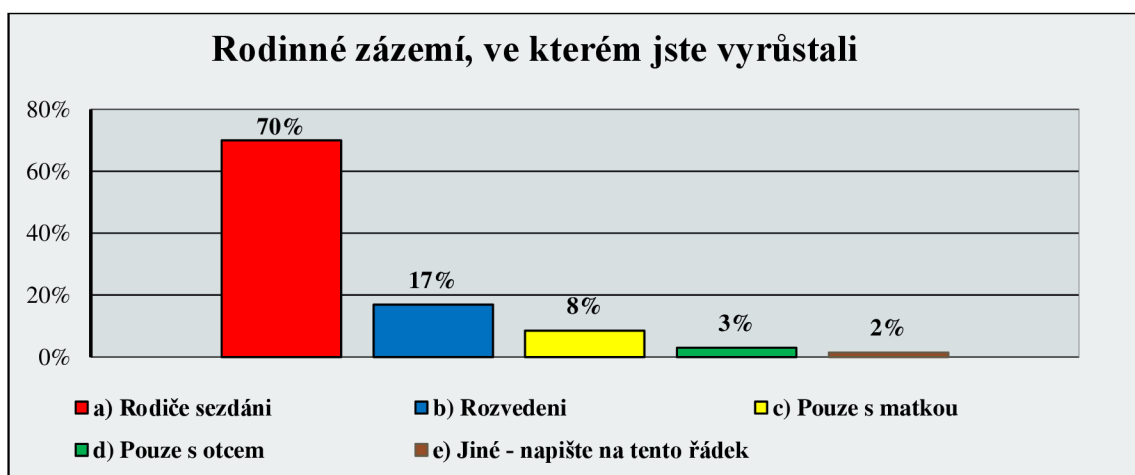
**Ve čtvrté otázce dotazníku** bylo zjišťováno rodinné zázemí respondentů, jež se považuje za nejvýznamnější zdroj vlivů formujících vývoj jedince. Rodinné prostředí působí na základní psychické, tělesné a sociální charakteristiky vývoje od narození až do období dospělosti (Analytická fáze – Rozbor statistických metod; Hypotéza 4, otázka č. 4 a 21).

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 4 – Rodinné zázemí respondentů

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Rodiče sezdáni	91	70 %
b) Rozvedeni	22	17 %
c) Pouze s matkou	11	8 %
d) Pouze s otcem	4	3 %
e) Jiné – napište na tento řádek	2	2 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 4.1 – Rodinné zázemí respondentů

e) Jiné – napište na tento řádek	A četnost
Střídavá péče	1
Rozvod v 15 letech, poté střídavé péče	1
<b>Celkem</b>	<b>2</b>



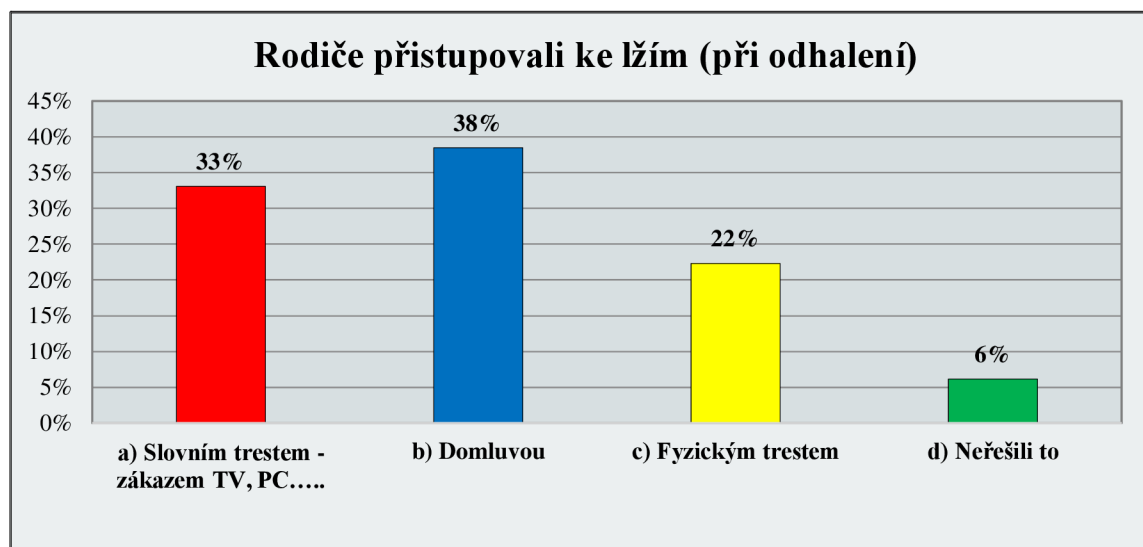
Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 4 – Rodinné zázemí respondentů

V našem výzkumném šetření pocházelo 91 (70 %) respondentů z rodiny, kde byli rodiče sezdáni. Z rozvedeného manželství pocházelo 22 (17 %) respondentů. Pouze s matkou žilo 11 (8 %) respondentů, pouze s otcem pak 4 (3 %) respondenti. Jiné zázemí uvedli 2 (2 %) respondenti, jednalo se o rozvedené rodiny, kde byla střídavá péče (viz tab. 4.1).

**Otázka č. 5** sledovala, jaké výchovné styly rodiče používali při odhalení lži. Respondenti měli na výběr ze čtyř možností. Samotný výsledek ukazuje graf č. 5. Interpretace výsledků jsou specifikovány pod grafem.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četnosti č. 5 – Přístup rodičů ke lžím (při odhalení)*

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Slovním trestem – zákazem TV, PC...	43	33 %
b) Domluvou	50	38 %
c) Fyzickým trestem	29	22 %
d) Neřešili to	8	6 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 5 – Přístup rodičů ke lžím (při odhalení)*

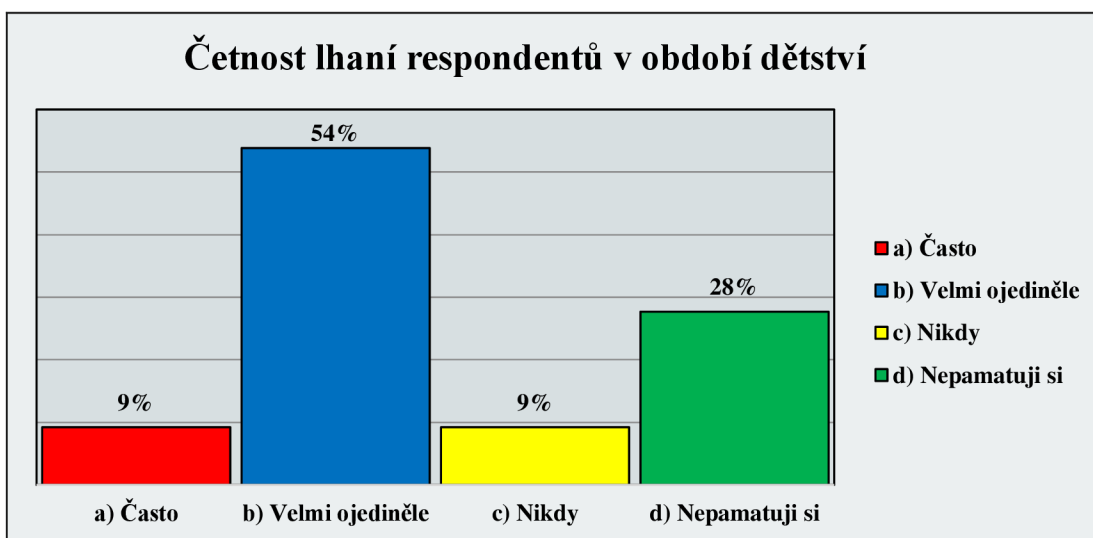
Nejvíce respondentů v četnosti 38 % (50) označilo možnost b), tedy domluvu. Dle odborných zdrojů tento styl odpovídá demokratické výchově. Druhá nejvyšší četnost 33 % (43) byla zaznamenána u možnosti a) – slovní trest, zákaz televize aj. Jedná se o autoritativní výchovu, kdy je dítě podřízeno autoritě a poslouchá. Dalších 22 % (29) respondentů označilo fyzický trest, což je možnost c). Tento styl se prezentuje jako autokratický, který je charakterizovaný záporným emočním vztahem a silným řízením. V četnosti 6 % (8) se respondenti přiklonili k možnosti d), která udává, že rodiče lež neřešili. Tomu odpovídá tzv. liberální výchova, kdy dítě má absolutní volnost a jeho aktivita není usměřována.

V analytické fázi je provedena analýza získaných údajů prostřednictvím statistických metod, kdy po analýze jsou data interpretována a závěry jsou vyvozeny v samostatné kapitole 6 – **Ověření platnosti hypotéz** (Hypotéza 2, otázka č. 5 a 21).

V otázce č. 6 byla zjišťována četnost lhaní respondentů v období školního věku, v období dospívání (pubescence) a v neposlední řadě také v období adolescence (viz tab. 6).

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 6 – Četnost lhaní respondentů v období dětství

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Často	12	9 %
b) Velmi ojediněle	70	54 %
c) Nikdy	12	9 %
d) Nepamatuji si	36	28 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 6 – Četnost lhaní respondentů v období dětství

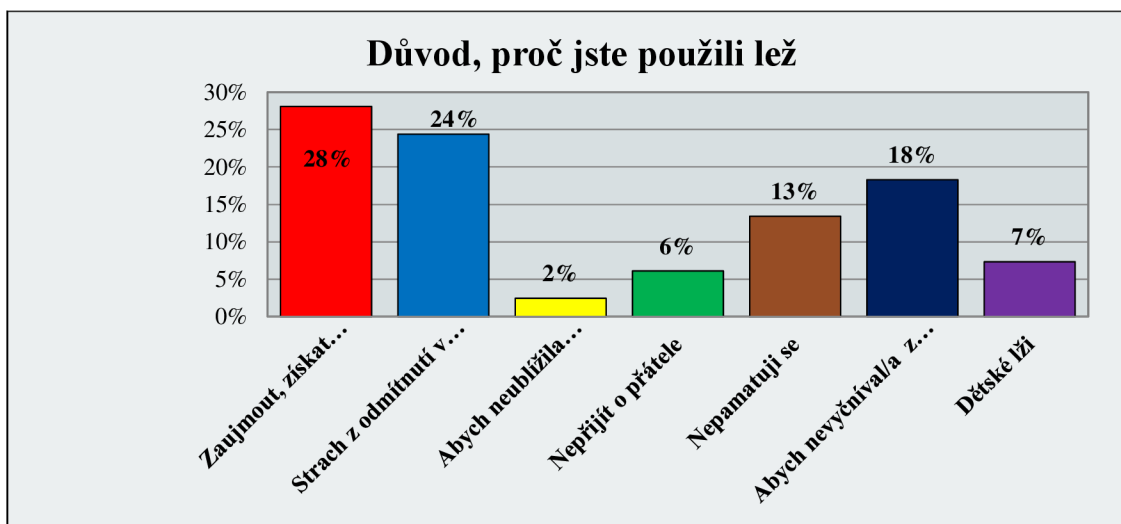
Výsledky interpretuje graf č. 6, kde jsou zaznamenány možnosti odpovědí. Nejvíce respondentů 54 %, tedy (70) jedinců udalo možnost b) Velmi ojediněle. Respondenti v relativní četnosti 28 % (36) označili možnost d) Nepamatuji se. Dalších 9 % (12) respondentů označilo možnost a) Často a možnost c) Nikdy.

V analytické fázi je provedena analýza získaných údajů prostřednictvím statistických metod, kdy po analýze jsou data interpretována a závěry jsou vyvozeny v samostatné kapitole **6 – Ověření platnosti hypotéz** (Hypotéza 6, otázka č. 6 a 21).

**Otázka č. 7** se vztahuje k položce v dotazníku č. 6, kde se zjišťovala četnost lhaní v dětství. Možnosti a) Často a b) Velmi ojediněle (viz tab. 6) byly rozšířeny o tuto otevřenou položku, kde měli respondenti otevřeně napsat důvod, proč lež použili.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 7 – Popište důvod, proč jste použili lež*

Kódování otázky č. 7 - Kategorie		
7. Popište důvod, proč jste použili lež	A četnost	R četnost
Zaujmout, získat přízeň, být zajímavý, vyrovnat se ostatním	23	28 %
Strach z odmítnutí v dominantní skupině	20	24 %
Abych neublížil/a dané osobě	2	2 %
Nepřijít o přátele	5	6 %
Nepamatuji se	11	13 %
Abych nevyčnival/a z davu	15	18 %
Dětské lži	6	7 %
<b>Celkem</b>	<b>82</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 7 – Popište důvod, proč jste použili lež*

Autorka tuto formu zvolila ke zkoumání specifických odpovědí respondentů, cílem bylo zjistit popis „reality“ tohoto výzkumného problému a dát respondentovi možnost k sebevyjádření. Jednalo se o 82 otevřených odpovědí respondentů. Autorka navrhla kategorie, do nichž zařadila jednotlivé volně vyjádřené odpovědi. Selektce těchto odpovědí a kódování jsou zaznamenány v souhrnné analýze.

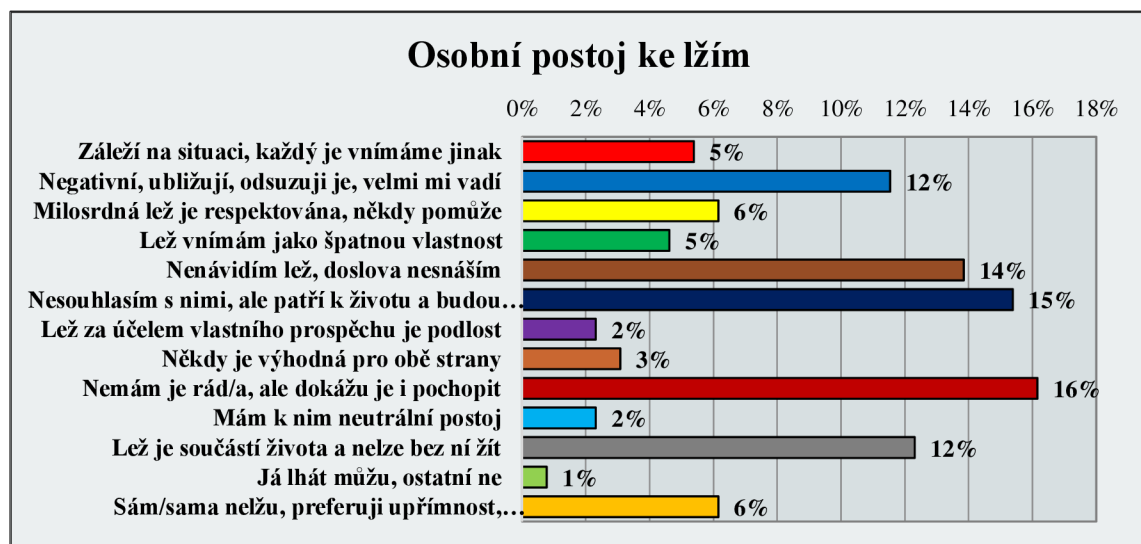
Výsledky interpretuje tabulka č. 7, která specifikuje, že nejčastějším důvodem ke lhaní, jak uvedlo 28 % (23) respondentů, byl vlastní prospěch a snaha zaujmout nebo touha získat si přízeň a vyrovnat se ostatním.

Na druhém místě označilo 24 % (20) respondentů lež z opačného důvodu než v předešlé kategorii. Zde respondenti použili lež z důvodu strachu z odmítnutí v dominantní skupině. Celkem 18 % (15) respondentů se rozhodlo použít lež z důvodu obavy, aby si udrželi své místo ve skupině a nevyčnívali z davu. Dalších 13 % (11) respondentů si důvod lži nepamatuje, 7 % (6) uvádí jako důvod „dětské lži.“ Z obavy nepřijít o přátele se rozhodlo použít lež 6 % (5) respondentů. Poslední 2 % (2) respondentů použila lež z důvodu, aby druhé osobě neublížili.

Cílem **otevřené otázky č. 8** bylo zjistit osobní postoj respondentů ke lžím a dát jim možnost pro sebevyjádření. Autorka navrhla kategorie, do nichž zařadila jednotlivé volně vyjádřené odpovědi. Selektce těchto odpovědí a kódování jsou zaznamenány v souhrnné analýze.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 8 – Osobní postoj ke lžím

Kódování otázky č. 8 - otevřená otázka		
Osobní postoj ke lžím	A četnost	R četnost
Záleží na situaci, každý je vnímáme jinak	7	5 %
Negativní, ubližují, odsuzují je, velmi mi vadí	15	12 %
Milosrdná lež je respektována, někdy pomůže	8	6 %
Lež vnímám jako špatnou vlastnost	6	5 %
Nenávidím lež, doslova nesnáším	18	14 %
Nesouhlasím s nimi, ale patří k životu a budou vždy	20	15 %
Lež za účelem vlastního prospěchu je podlost	3	2 %
Někdy je výhodná pro obě strany	4	3 %
Nemám je rád/a, ale dokážu je i pochopit	21	16 %
Mám k nim neutrální postoj	3	2 %
Lež je součástí života a nelze bez ní žít	16	12 %
Já lhát můžu, ostatní ne	1	1 %
Sám/sama nelžu, preferuji upřímnost, pravdomluvnost	8	6 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 8 – Osobní postoj ke lžím

Cílem této fáze bylo tematické rozkrytí analyzovaného textu. Určit jednotlivé kódy, které zahrnují konkrétní jevy v textu bylo složité, protože se jednalo o odpovědi, jež si byly vesměs podobné, i když v konečném kontextu byly vnímány jinak.



Záleželo i na pocitech respondenta a na tom, v jakém stavu se nacházel, když se se lží setkal. Vliv na hodnocení tohoto fenoménu měla i časová prodleva, která uplynula od konkrétní situace, jíž se lež týkala. Jinak hodnotíme události, které jsou čerstvé a v tu chvíli bolestivé, jiný pohled máme na to, co máme již zpracované a vyřešené.

Autorka si u této položky uvědomila, že objektivní hodnocení by v tomto případě bylo vhodnější formou kvalitativního výzkumu rozhovorem s několika respondenty. Poté by kódované vyhodnocení více vypovídalo o skutečnostech v této oblasti. Vzhledem k otevřené položce nelze provést statistické vyhodnocení, je možné pouze dedukovat a vyjadřovat domněnky podle jednotlivých kódů.

Vyhodnocení podle četností v tuto chvíli není podstatné z toho důvodu, že cca 85 % (99) dotazovaných respondentů vnímá lež negativně, ale každý uvádí v konečném vyhodnocení různé aspekty, proč tomu tak je. Budeme se tedy zaměřovat na konečné důvody, které se vztahují k negativnímu hodnocení lži.

Největší počet respondentů – 16 % (21) – nemá lež rád, ale dokáže ji pochopit. Podobně 15 % (20) dotazovaných respondentů se lží nesouhlasí, ale jsou toho názoru, že patří k životu a vždy bude mezi námi. Dalších 14 % (18) respondentů se ke lži vyjádřilo nesnášenlivě až nenávislně, 12 % (15) lež hodnotí negativně a uvádí, že ubližuje, proto ji odsuzují a velmi jim vadí. Téměř stejný počet respondentů 12 % (16) dotazovaných hodnotí lež jako součást života, bez níž nelze žít.

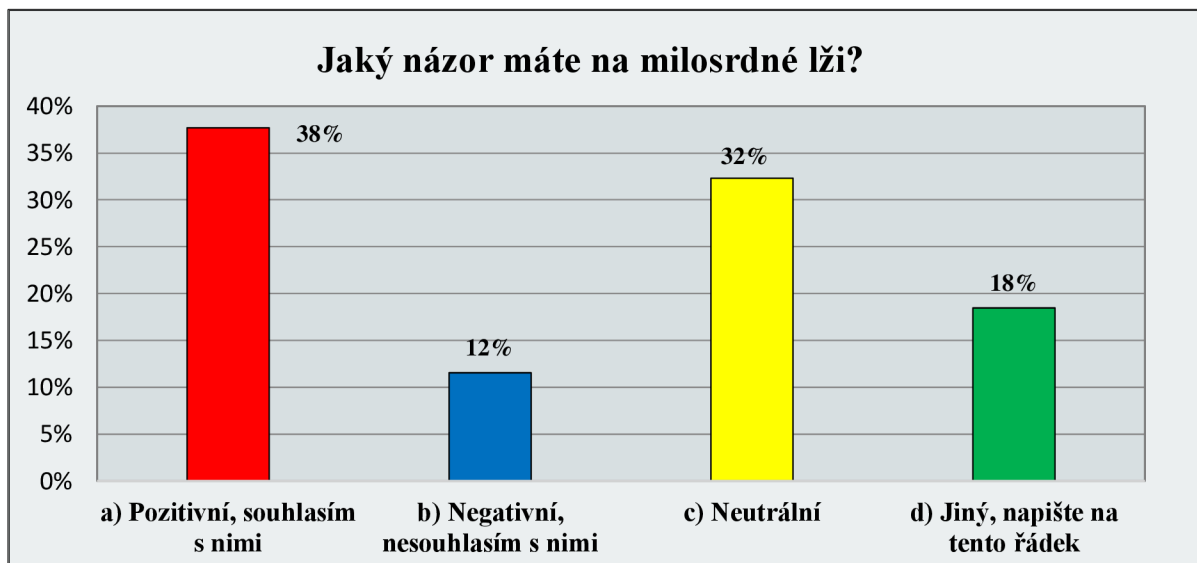
Tento výčet nejvyšších četností vypovídá o tom, že každý z nás má svůj osobní postoj k tomuto fenoménu. Ani jeden z respondentů nezaujímá takový postoj, že by vnímal lež jako pozitivum mezi námi. Ale ne vždy je vhodné sdělit pravdu. A v takovém případě může být rozhodnutí zvolit klamné vyjádření vhodné i prospěšné. Pravdomluvnost, upřímnost a vyjádření, že nikdy nelžou, uvedlo 6 % (8) dotazovaných respondentů.

Selekce jednotlivých odpovědí a kódování jsou zaznamenány v souhrnné analýze.

**Následující otázka č. 9** zjišťovala, jaký názor mají respondenti na milosrdnou lež.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 9 – Jaký máte názor na milosrdné lži*

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Pozitivní, souhlasím s nimi	49	38 %
b) Negativní, nesouhlasím s nimi	15	12 %
c) Neutrální	42	32 %
d) Jiný, napište na tento řádek	24	18 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvora, Graf č. 9 – Jaký máte názor na milosrdné lži*

Grafické znázornění ukazuje, že nejvyšší počet respondentů 38 % (49) dotazovaných přistupuje k milosrdné lži pozitivně a souhlasí s ní.

Druhá největší skupina dotazovaných respondentů, která činí 32 % (42), má na milosrdné lži neutrální názor. Dalších 18 % (24) dotazovaných respondentů má na milosrdné lži jiný pohled (viz tab. 9).

Zbývajících 12 % (15) dotazovaných respondentů má názor negativní a s milosrdnou lží nesouhlasí.

Autorka zvolila možnost vyjádření **k bodu d)** volnou formou (viz tab. 9.1). V souhrnné analýze, která je přílohou této bakalářské práce, jsou jednotlivé odpovědi zaznamenány a zakódovány. Cílem této fáze je tematické rozkrytí analyzovaného textu. Kódy volila autorka tak, aby zasazovaly konkrétní jevy v textu do obecnějších konceptů nebo kategorií.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 9.1 – Jaký máte názor na milosrdné lži*

Odpovědi	A četnost	R četnost
Záleží na situaci, které se to týká	9	38 %
Nejsou správné, někdy ale nezbytné	7	29 %
Souhlasím s nimi, udělají více užitku	4	17 %
Výjimečný nástroj pro výjimečné situace	2	8 %
Snažím se to vyřešit spíše jinak	2	8 %
<b>Celkem</b>	<b>24</b>	<b>100 %</b>

Výsledky této otevřené položky ukazují, že 9 dotazovaných respondentů volí milosrdnou lež dle situace a dané chvíle.

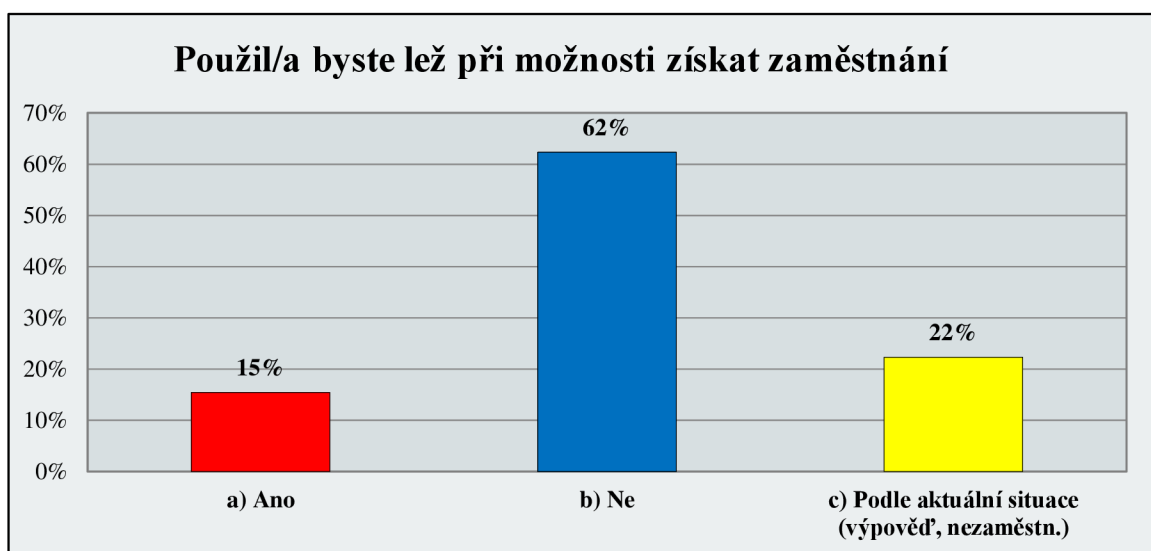
Celkem 7 respondentů s milosrdnou lží nesouhlasí, ale připouští, že je v určitých chvílích nezbytná. Další 4 respondenti s nimi souhlasí a 2 respondenti připouští, že aplikovat lež ve výjimečných situacích je přípustné.

K možnosti vyřešit situaci spíše jinak, než milosrdnou lží se přiklání 2 respondenti.

V otázce č. 10 byla zjišťována skutečnost, zda by dotázaní použili lež při možnosti získat lepší zaměstnání. S výsledky nás seznamuje graf č. 10.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 10 – Použil/a byste lež při možnosti získat zaměstnání

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Ano	20	15 %
b) Ne	81	62 %
c) Podle aktuální situace (výpověď, nezaměstn.)	29	22 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 10 - Použil/a byste lež při možnosti získat zaměstnání

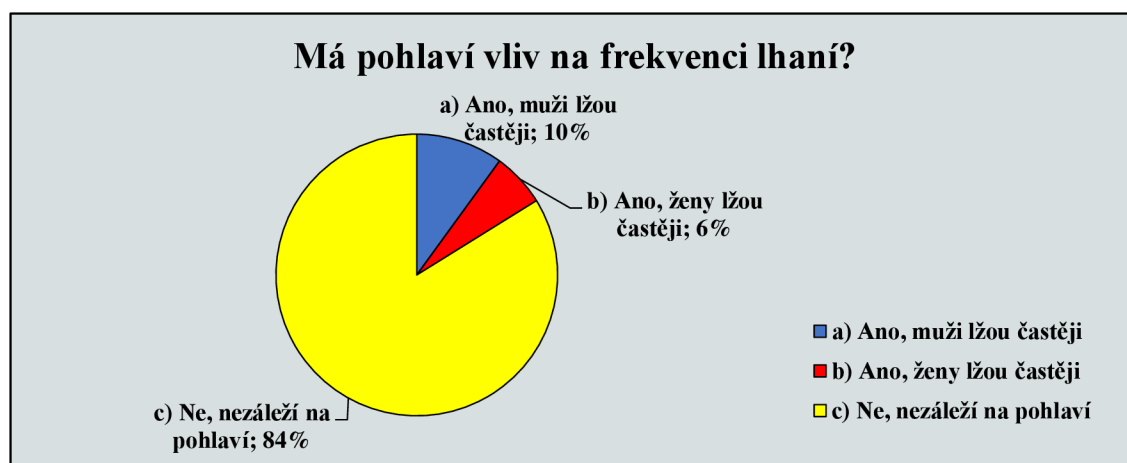
Z celkového počtu 130 (100 %) respondentů by využilo tuto možnost 20 (15 %) respondentů, zatímco 81 (62 %) respondentů by ji nevyužilo. Podle aktuální situace, ve které by se respondenti nacházeli, by tuto možnost využilo 29 (22 %) dotázaných.

Dle statistických ukazatelů ČSÚ z 2. čtvrtletí 2021 dosahuje míra nezaměstnanosti 3 %. Autorka se domnívá, že bod c) by využili respondenti, kteří jsou ve stavu nezaměstnaných delší dobu.

**Otázka č. 11** zjišťovala, zda si respondenti myslí, že pohlaví má vliv na frekvenci lží. Z celkového počtu 130 (100 %) dotazovaných respondentů se 109 (84 %) domnívá, že pohlaví nemá na frekvenci vliv. Dalších 13 (10 %) dotazovaných respondentů je přesvědčeno, že muži lžou častěji. Zbývajících 8 (6 %) respondentů je přesvědčeno, že častěji lžou ženy.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 11 – Vliv pohlaví na frekvenci lhaní

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Ano, muži lžou častěji	13	10 %
b) Ano, ženy lžou častěji	8	6 %
c) Ne, nezáleží na pohlaví	109	84 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 11 – Vliv pohlaví na frekvenci lhaní

Genderové rozdíly ve lhaní podrobně studovaly Bella M. DePaulová a Kathy L. Bellová. Provedly řady výzkumů v oblasti lži a jejich detekce, v roce 1996 podrobně studovaly ženské i mužské lži a odhalily, že muži říkají častěji lži zaměřené na sebe (Bell, a další, 1996). Jedná se o lži, které jim pomáhají vypadat lepší, v neposlední řadě jim mohou přinést i finanční zisk, nebo jiné výhody (Dreber, a další, 2008).

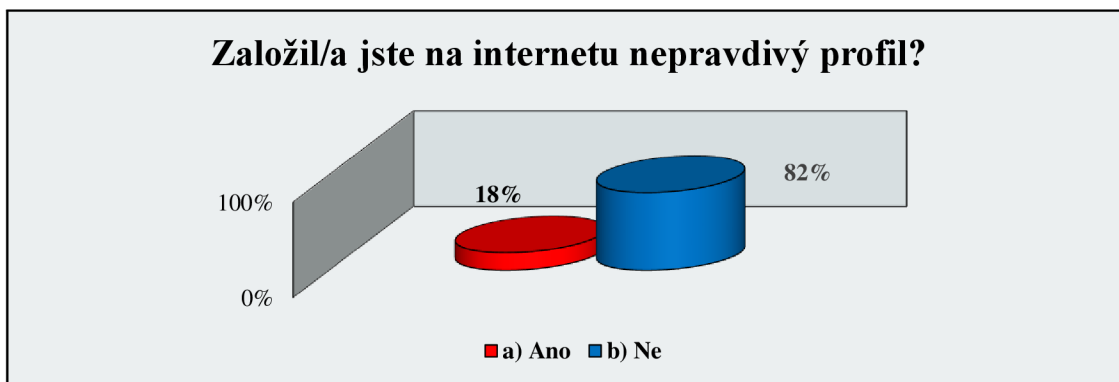
Lži, které říkají ženy, se více orientují na druhé lidi (obzvláště jiné ženy), a jejich záměrem je, aby se druzí cítili lépe. Ženy také častěji lžou o svých pocitech nebo názorech ve chvílích, kdy nechtějí ranit city druhého člověka a kdy se chtějí vyhnout přehnané kritice (Mynaříková, 2017, s. 50).

V analytické fázi je provedena analýza získaných údajů prostřednictvím statistických metod, kdy po analýze jsou data interpretována a závěry jsou vyvozeny v samostatné kapitole **Ověření platnosti hypotéz** (Hypotéza 1, otázka č. 2 a 21).

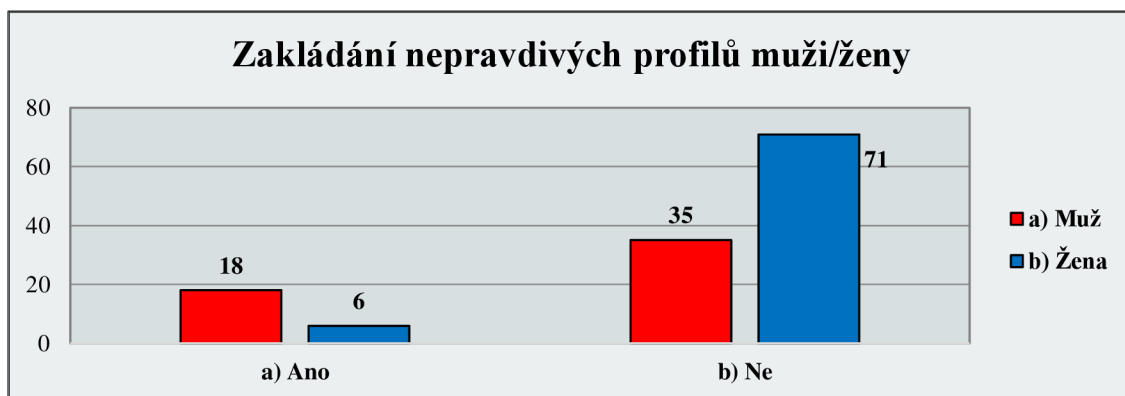
**Otázka č. 12** měla za cíl zjistit, zda si někdy respondenti založili na internetu nepravdivý profil. Graf byl vyhotoven pro přehlednost i dle genderových skupin.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 12 – Založení nepravdivého profilu na internetu

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Ano	24	18 %
b) Ne	106	82 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 12 - Založení nepravdivého profilu na internetu



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 12.1 – Zakládání nepravdivých profilů muži/ženy

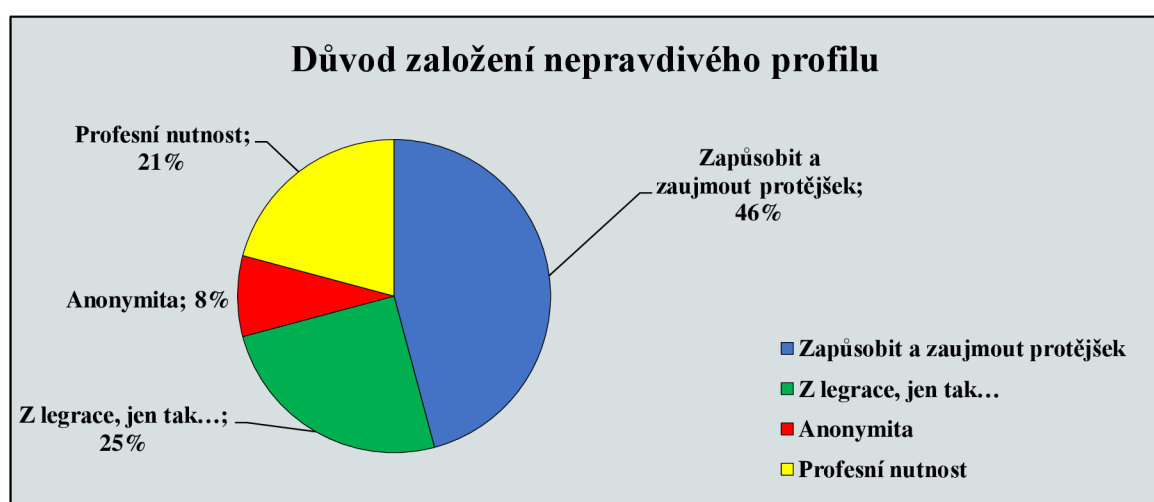
Z celkového počtu 130 (100 %) dotazovaných respondentů jich 106 (82 %) uvedlo, že si nikdy nezaložili na internetu nepravdivý profil. Respondentů, kteří si takový profil na internetu založili, bylo 24 (18 %).

V analytické fázi je provedena analýza získaných údajů prostřednictvím statistických metod, data jsou interpretována a následně jsou vyvozeny závěry samostatné kapitole **6 – Ověření platnosti hypotéz** (Hypotéza 5, otázka č. 12 a 21).

**Otázkou z dotazníku č. 13** navazuje autorka na otázku č. 12 zabývající se založením nepravdivého profilu na internetu. Podrobná interpretace výsledků je popsána pod grafem č. 13.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 13 – Důvod založení nepravdivého profilu*

Kódování otázky č. 13 - otevřená otázka		
Důvod založení nepravdivého profilu	A četnost	R četnost
Zapůsobit a zaujmout protějšek	11	46 %
Z legrace, jen tak...	6	25 %
Anonymita	2	8 %
Profesní nutnost	5	21 %
<b>Celkem</b>	<b>24</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 13 – důvod založení nepravdivého profilu*

Vyjádření této položky otevřenou formou bylo zvoleno z důvodu objektivního zkoumání specifických odpovědí respondentů. Cílem bylo zjistit motivaci, která dotazované vedla k založení nepravdivého profilu. Jednalo se o 24 (100 %) otevřených odpovědí respondentů. Autorka navrhla kategorie, do nichž zařadila jednotlivé volné odpovědi. Cílem této fáze je tematické rozkrytí analyzovaného textu. Selektce těchto odpovědí a kódování jsou zaznamenány v souhrnné analýze.

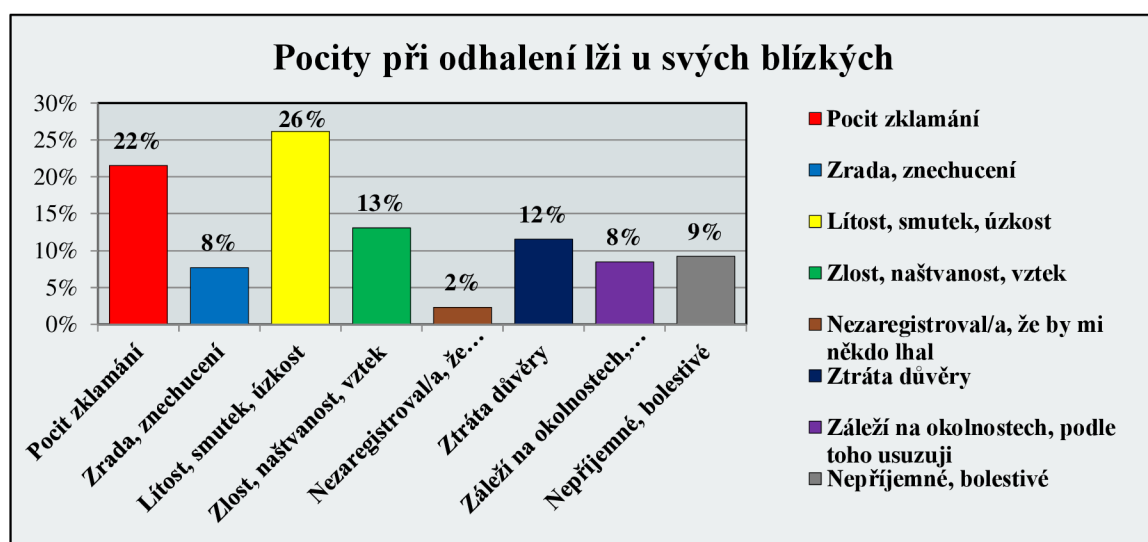


**Otevřená otázka č. 14** se zaměřila na pocity dotazovaných při odhalení lži u jejich blízkých. Tato metoda nabízela možnost získat detailní informace o pocitech, stavech a emocích, které se v danou chvíli v dotazovaných odehrávaly.

Cílem otevřeného kódování bylo tematické rozkrytí analyzovaného textu. V našem případě se jednalo o výpovědi 130 dotazovaných respondentů, které se týkaly výzkumného problému lži. Přiřazené kódy zahrnují konkrétní jevy v textu, autorka je rozdělila do jednotlivých kategorií, které jsou předmětem tohoto kódování.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 14 – Pocity při odhalení lži u svých blízkých*

<b>Kódování otázky č. 14 - otevřená otázka</b>		
<b>Pocity při odhalení lži u svých blízkých</b>	<b>A četnost</b>	<b>R četnost</b>
Pocit zklamání	28	22 %
Zrada, znechucení	10	8 %
Lítost, smutek, úzkost	34	26 %
Zlost, naštvanost, vztek	17	13 %
Nezaregistroval/a, že by mi někdo lhal	3	2 %
Ztráta důvěry	15	12 %
Záleží na okolnostech, podle toho usuzuji	11	8 %
Nepříjemné, bolestivé	12	9 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 14 – Pocity při odhalení lži u svých blízkých*

Výsledky jsou znázorněny v grafu č. 14, kde nejvyšší zastoupení 26 % (34) měli respondenti, kteří vyjádřili pocity lítosti, smutku a úzkosti. Tato skupina vypovídá o silných emočních stavech spojených se ztrátou energie a vyčerpáním.

Druhá nejvyšší četnost se týká 22 % (28) respondentů, u nichž se dostavilo zklamání. Tímto jediným slovem vyjádřili svůj pocit. Celkem 13 % (17) respondentů reagovalo zlostně, našťvaně, dokonce až vztekle. Dalších 12 % (15) dotazovaných respondentů svůj pocit vyjádřilo jako ztrátu důvěry, kterou lze jen těžko získat zpět.

Nepříjemné až bolestivé pocity prožívalo 9 % (12) dotazovaných respondentů. Jedna skupina respondentů s četností 8 % (11) se vyjadřuje k pocitům dle okolností, kterých se lež týká. Podle toho usuzují a jednají. Druhá skupina respondentů se stejnou četností 8 % (10) se potýká se zradou až znechucením. Poslední skupina dotázaných čítající 2 % (3) respondentů nezaregistrovala, že by jí někdo lhal.

**Otázka č. 15** zjišťovala, zda dotazovaní respondenti považují skrývání nevěry za lhaní.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 15 – Považujete skrývání nevěry za lhaní*

Možnosti odpovědi	A četnost	R četnost
a) Ano	101	78 %
b) Ne	16	12 %
c) Jiné, popište...	13	10 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 15.1 – Popište, jak vnímáte skrývání nevěry*

Odpovědi	A četnost
Utajování skutečností, není to lež	5
Jde o úhel pohledu, zdravotní důvody – není to lež	3
Nevím, neumím odpovědět	2
Považuji to za podvod, porušení vztahu	2
Pokud se dva lidé domluví, není to lež	1
<b>Celkem</b>	<b>13</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 15 – Považujete skrývání nevěry za lhaní*

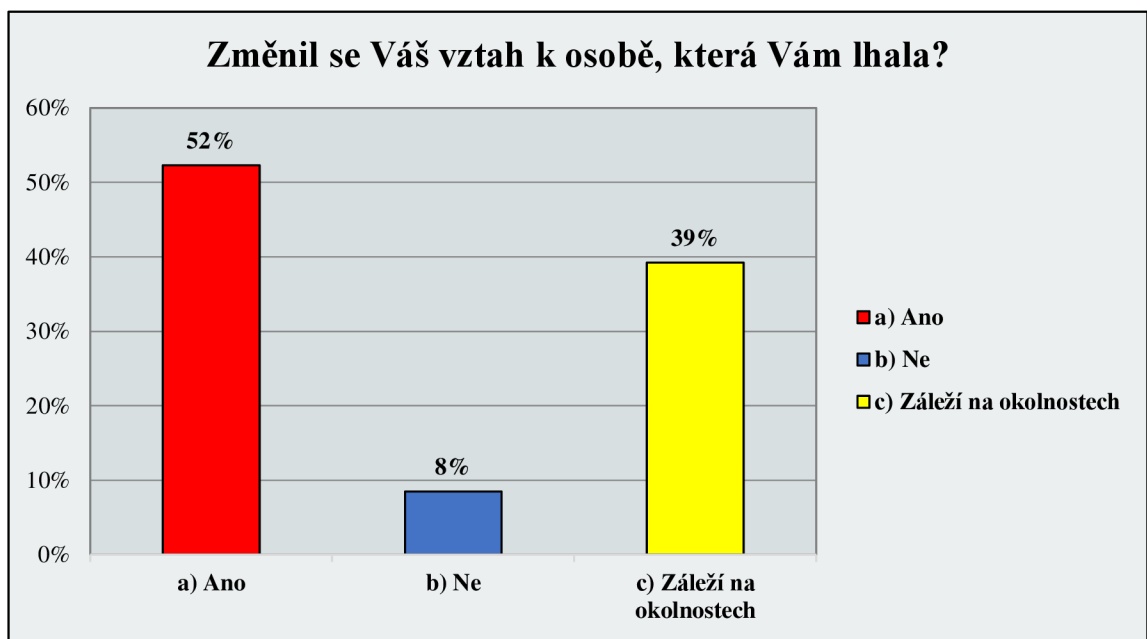
Výsledky ukazuje graf č. 15, v němž je znázorněno, že 78 % (101) respondentů považuje skrývání nevěry za lhaní. Dalších 12 % (16) respondentů nevěru za lhaní nepovažuje. Zbytek dotazovaných respondentů, což je 10 % (13), vnímá nevěru jinak (viz tabulka č. 15.1). Jedná se o 13 dotazovaných respondentů, z nichž 5 vnímá skrývání nevěry jako utajování skutečností a interpretují to tak, že se nejedná o lež.

V situaci, kdy se nevěra týká respondentů a kdy hraje roli vážná nemoc, svou odpověď formulují výrazem, že jde o úhel pohledu. Dva respondenti se k položce nedokážou vyjádřit, další dva dotazovaní pak vnímají skrývání nevěry jako podvod. Pouze jeden respondent zastává názor, že za předpokladu vzájemné domluvy s partnerem se nejedná o nevěru. V tomto případě nevedl, jaké situace se domluva týká.

**Otázka v dotazníku č. 16** zjišťovala, zda dotázaní změnili vztah k osobě, která jim zalhala. Výsledky interpretuje Graf č. 16.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 16 – Změna vztahu k osobě, která lhala*

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Ano	68	52 %
b) Ne	11	8 %
c) Záleží na okolnostech	51	39 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



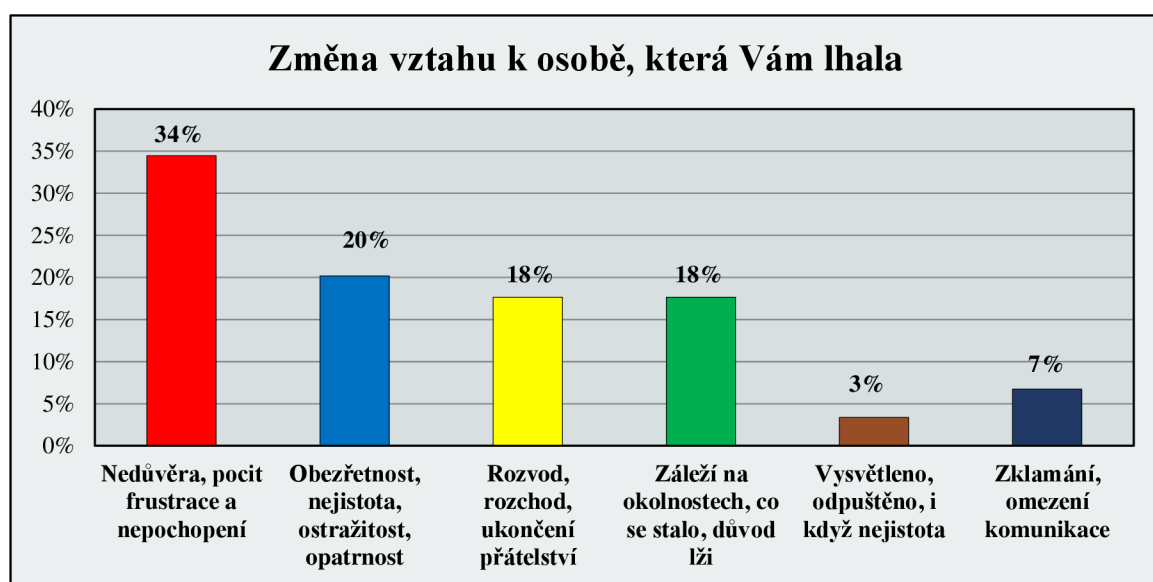
*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 16 – Změna vztahu k osobě, která lhala*

Z celkového počtu 100 % (130) dotazovaných respondentů 52 % (68) odpovědí potvrzuje, že se vztah změnil. Dalších 39 % (51) dotazovaných respondentů odpovědělo, že záleží na okolnostech, které stav změnil. Zbývajících 8 % (11) dotazovaných respondentů odpovědělo, že se jejich vztah nezměnil.

**Otázka č. 17** se vztahuje k otázce č. 16, ta zjišťovala změny vztahu k osobě, která zalhala. Možnosti a) Ano a c) Záleží na okolnostech (viz tab. 16) byly rozšířeny o otevřenou položku, kde měli respondenti otevřeně popsat, jak se vztah změnil.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 17 – Popište změnu vztahu k osobě, která lhala*

Kódování otázky č. 17 - otevřená otázka		
Změna vztahu k osobě, která lhala.	A četnost	R četnost
Nedůvěra, pocit frustrace a nepochopení	41	34 %
Obezřetnost, nejistota, ostražitost, opatrnost	24	20 %
Rozvod, rozchod, ukončení přátelství	21	18 %
Záleží na okolnostech, co se stalo, důvod lži	21	18 %
Vysvětleno, odpuštěno, i když nejistota	4	3 %
Zklamání, omezení komunikace	8	7 %
<b>Celkem</b>	<b>119</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 17 – Popište změnu vztahu k osobě, která lhala*

Autorka tuto formu otevřené otázky zvolila pro zkoumání specifických odpovědí respondentů a dala respondentům možnost sebevyjádření. Jednalo se o vyjádření 119 dotazovaných respondentů (viz tabulka č. 17). Autorka navrhla kategorie, do nichž zařadila jednotlivé volné odpovědi. Selektce těchto odpovědí a kódování jsou zaznamenány v souhrnné analýze.

Výsledky této otázky nám znázorňuje graf č. 17, kde 34 % (41) dotazovaných respondentů popisuje změnu k osobě, která jim lhala, ve smyslu ztráty důvěry, jež se velmi těžko obnovuje. Prožívali stav frustrace a nepochopení a byli ve velmi těžkém

psychickém rozpoložení. U 20 % (24) dotazovaných respondentů nastala změna, objevila se u nich obezřetnost, opatrnost, nejistota a ostražitost k osobě, která lhala. U 18 % (21) dotazovaných respondentů se vztah změnil zcela radikálně, skončil rozvodem, rozchodem nebo ztrátou přátelství. V případě rozvodu se tato situace dotkla nejen partnerů, ale i dětí. Stejnému počtu dotazovaných, tzn. 18 % (21), záleželo na okolnostech, které vedly ke lži. Celkem 7 % (8) dotazovaných respondentů řešilo situaci vysvětlením, odpuštěním nebo navázáním nového začátku. Stejně tak 7 % (8) dotazovaných respondentů uvedlo zklamání ze vzniklé situace a omezení komunikace. Zda jde o trvalý, nebo dočasný stav záleží na okolnostech a chování osoby, jež lhala.

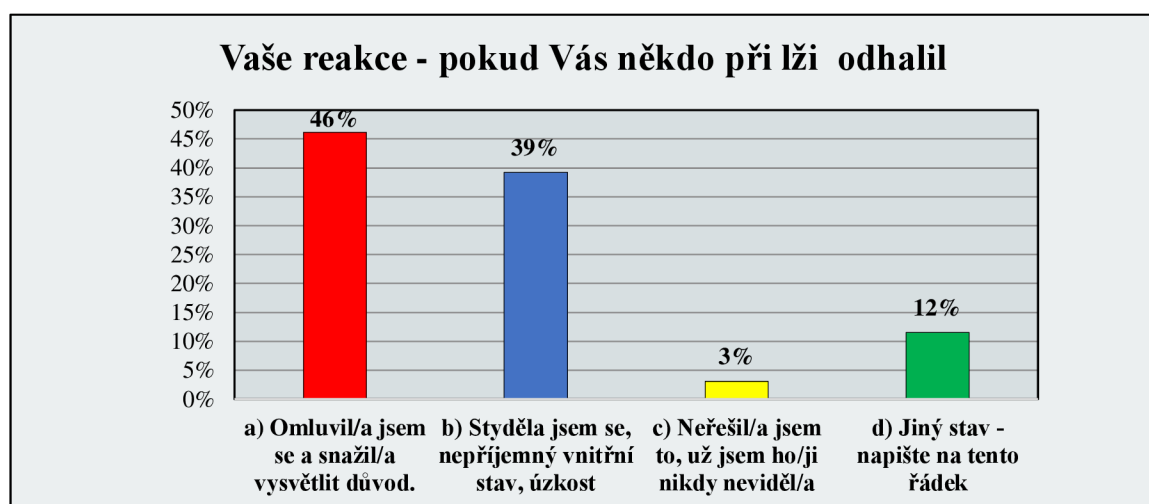
Z interpretace tabulky vyplývá, jak rozdílné přístupy volí 18 % (21) dotazovaných respondentů. Jedna skupina zjišťovala okolnosti, proč ke lhaní došlo, pravděpodobně tak probíhala komunikace mezi partnery.

Ve druhé skupině se stejnou četností 18 % (21) došlo k radikální změně a k ukončení vztahu rozvodem, rozchodem či ztrátou přátelství.

V **otázce č. 18** se autorka věnuje problému, jak se cítil dotazovaný respondent při odhalení lži. Z nabízených možností v dotazníku s nejvyšší četností 46 % (60) dotazovaných respondentů zvolilo reakci omluvit se a snahu objasnit důvod. Celkem 39 % (51) respondentů cítilo stud, nepříjemný vnitřní stav a úzkost. Tento stav je spojen s emocemi, které vyvolávají výčitky a vnitřní nesoulad.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 18 – Pocit při odhalení lži*

Pocit při odhalení lži	A četnost	R četnost
a) Omluvil/a jsem se a snažil/a vysvětlit důvod	60	46 %
b) Styděla jsem se, nepříjemný vnitřní stav, úzkost	51	39 %
c) Neřešil/a jsem to, už jsem ho/ji nikdy neviděl/a	4	3 %
d) Jiný stav – napište na tento řádek	15	12 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>

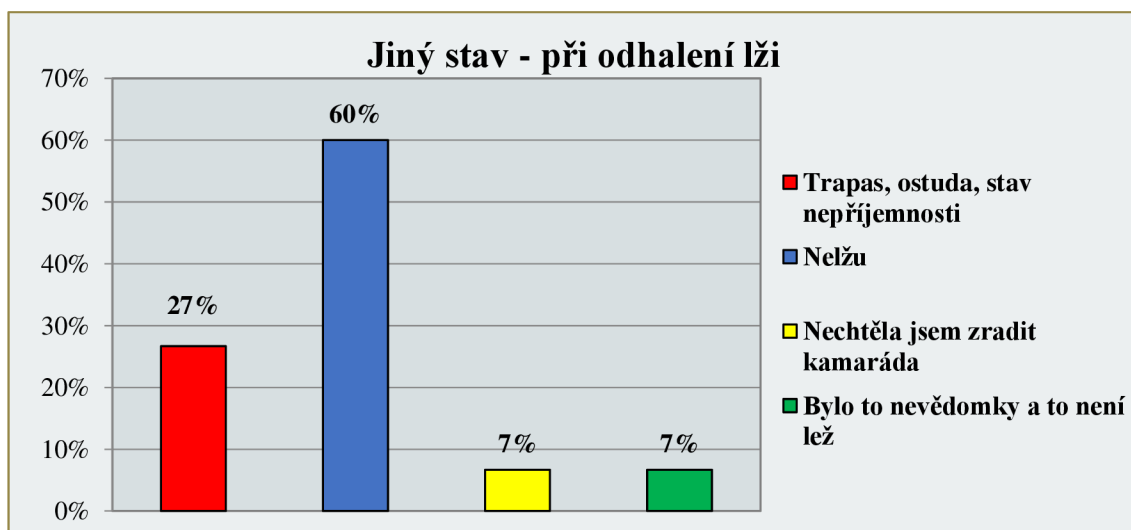


*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 18 – Pocit při odhalení lži*

Dotazovaní respondenti s třetí nejvyšší četností 12 % (15) zvolili možnost výběru jiný stav, který je dále interpretován v tabulce č. 18.1.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 18.1 – Pocit při odhalení lži*

d) Jiný stav – při odhalení lži	A četnost	R četnost
Trapas, ostuda, stav nepříjemnosti	4	27 %
Nelžu	9	60 %
Nechtěla jsem zradit kamaráda	1	7 %
Bylo to nevědomky, a to není lež	1	7 %
<b>Celkem</b>	<b>15</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 18.1 – Pocit při odhalení lži*

Autorka tuto formu otevřené otázky zvolila ke zkoumání specifických odpovědí respondentů a dala respondentům opět možnost sebevyjádření. Jednalo se o vyjádření 15 dotazovaných respondentů (viz tab. 18.1).

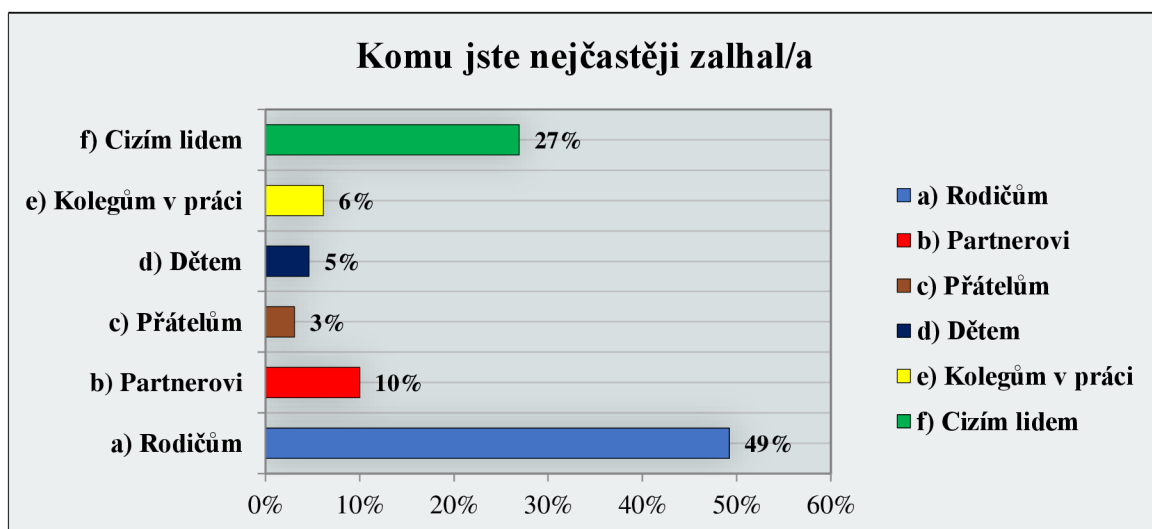
V nejvyšší četnosti 60 % (9) dotazovaných respondentů interpretovalo tento jiný stav postojem (názorem), že nelžou. Dalších 24 % (4) dotazovaných respondentů vnímalo odhalení při lži jako trapnou situaci, veřejnou ostudu a stav nepříjemnosti. Pouze jeden dotazovaný respondent použil lež z důvodů loajality k příteli a jeden interpretoval své rozhodnutí jako nevědomé, tudíž ho nevnímá jako lež.



V otázce č. 19 autorka zjišťovala, komu nejčastěji dotazovaní respondenti lhali.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 19 – Komu jste nejčastěji lhali

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Rodičům	64	49 %
b) Partnerovi	13	10 %
c) Přátelům	4	3 %
d) Dětem	6	5 %
e) Kolegům v práci	8	6 %
f) Cizím lidem	35	27 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



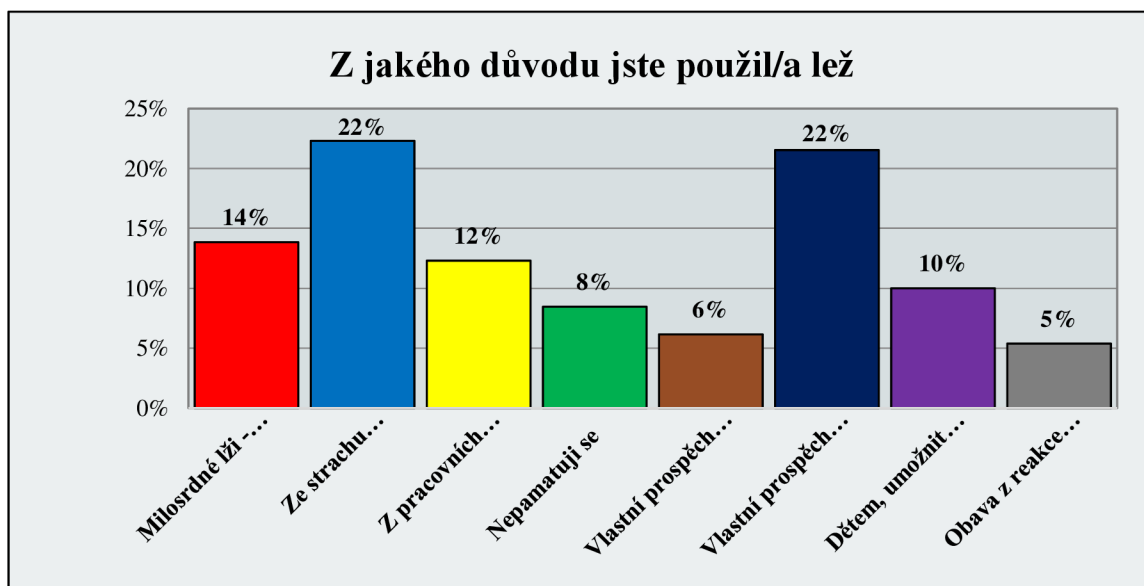
Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 19 – Komu jste nejčastěji lhali

Výsledky nám zachycuje graf č. 19, z něhož jednoznačně a překvapivě vyplývá, že nejvíce respondentů nejčastěji lhalo rodičům, konkrétně šlo o 49 % (64). Dále 27 % (35) respondentů uvedlo, že lhali cizím lidem. Partnerovi lhalo 10 % (13) respondentů, 6 % (8) aplikovalo lež na kolegy v pracovním procesu. S četností 5 % (6) lhali respondenti dětem. Poslední 3 % (4) respondentů lhala přátelům.

**Jako č. 20** zvolila autorka otevřenou otázku, dotazovaní respondenti s tak mohli otevřeně vyjádřit a popsat argumenty, které je vedly ke lži. Otevřené kódování se váže k odpovědím a cílem této fáze je tematické rozkrytí analyzovaného textu. Kódový klíč byl vytvořen na základě získaných odpovědí. Kódy byly zvolené tak, aby zařazovaly konkrétní jevy v odpovědích do obecnějších konceptů. Více konceptů bylo sloučeno do jedné kategorie, což nám dalo přehled o důvodech, proč byla aplikována lež.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 20 – Z jakého důvodu jste použil/a lež*

<b>Kódování otázky č. 20 – otevřená otázka</b>		
<b>Z jakého důvodu jste použil/a lež</b>	<b>A četnost</b>	<b>R četnost</b>
Milosrdné lži – aby nebylo ublíženo druhé straně	18	14 %
Ze strachu (fyzické, psychické násilí), reakce matky, otce	29	22 %
Z pracovních důvodů (ze strachu o místo, finanční ohodnocení)	16	12 %
Nepamatuji se	11	8 %
Vlastní prospěch (strach z hádky)	8	6 %
Vlastní prospěch (vlastní výhoda)	28	22 %
Dětem, umožnit jim věřit pohádkám, Ježíškovi atd.	13	10 %
Obava z reakce blízkých, rodičů, lenost něco vysvětlovat	7	5 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 20 – Z jakého důvodu jste použil/a lež*

Výsledky interpretuje graf č. 20, ten znázorňuje, že s nejvyšší četností 22 % (29 odpovědí) dotazovaných respondentů uvedlo za důvod ke lži strach. Jednalo se o důvody závažné, týkající se psychického násilí, tělesného trestu, a to ve vztahu partnerském i rodinném. Méně závažné důvody byly tresty od rodičů, kterých se respondenti obávali. Stejně tak 22 % (28) dotazovaných respondentů uvedlo, že použilo lež z vlastního prospěchu. Tato kategorie byla podrobněji popsána, jednalo se o prosazení svých potřeb, snahu vylepšit danou situaci, vypadat lepší či statečnější. Lži byly vyhodnoceny jako prospěchářské.

Zajímavostí je výzkum „Naše společnost“ z roku 2015, který realizovalo Centrum pro výzkum veřejného mínění. Účastnilo se 1045 respondentů. Jen čtvrtina z nich považuje za morálně zcela nepřijatelné lhát ve svůj prospěch (Jaké chování je pro nás morálně přijatelné, 2015).

Milosrdnou lež použilo 15 % (18) dotazovaných respondentů. Nejčastějším důvodem byla snaha ušetřit své blízké pravdy týkající se zdravotního stavu. Milosrdná lež byla použita z lásky, snahy neranit druhého a ochránit jeho soukromí. Dále ze soucitu, strachu o druhé, obavy z reakce.

Z pracovních důvodů použilo lež 12 % (16) dotazovaných respondentů, důvodem byl strach o místo, snaha získat vyšší finanční ohodnocení či zapůsobit dobře na nadřízeného. Dalších 10 % (13) dotazovaných respondentů použilo lež ve prospěch dětí, a to v období Vánoc. Respondenti v počtu 8 % (11 odpovědí) si důvod nepamatují. Pro svou obranu, strach z hádky nebo nechuť řešit v tu danou chvíli problém lhalo 6 % (8) respondentů. Zbýlých 5 % (7) dotazovaných respondentů zvolilo lež z důvodů obavy z reakce svých blízkých, rodičů nebo sourozenců.

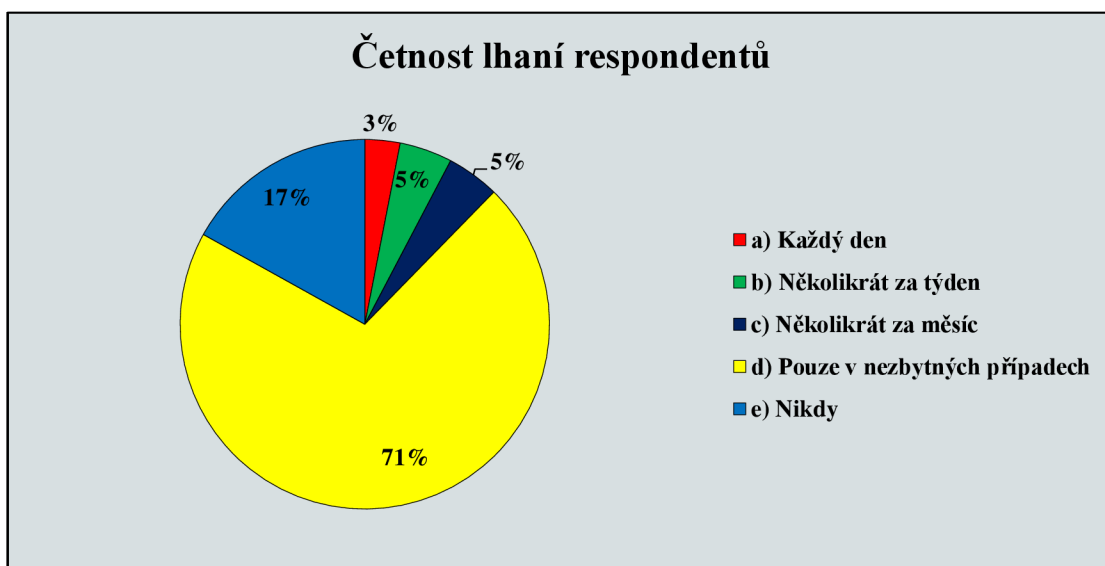
Autorka u této otevřené položky očekávala více podrobných informací, které by pomohly k lepší interpretaci důvodů. I v tomto případě by se objektivita důvodů lépe odhalila kvalitativním rozhovorem s respondenty.

Selekce těchto odpovědí a kódování jsou zaznamenány v souhrnné analýze, která je přílohou bakalářské práce.

**Otázka č. 21** zjišťovala četnost lhaní u respondentů.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 21 – Jak často lžete*

Možnosti odpovědí	A četnost	R četnost
a) Každý den	4	3 %
b) Několikrát za týden	6	5 %
c) Několikrát za měsíc	6	5 %
d) Pouze v nezbytných případech	92	71 %
e) Nikdy	22	17 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



*Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 21 – Jak často lžete*

Výsledky této položky interpretuje graf č. 21, kde 71 % (92) dotazovaných z celkového počtu 130 (100 %) respondentů uvedlo, že lež používají pouze v nezbytných případech. Dále 17 % (22) dotazovaných respondentů přiznalo, že lžou každý den. Celkem 5 % (6) respondentů lže několikrát za týden, stejný počet pak uvedl, že lže několikrát za měsíc. K možnosti, že nikdy nelžou, se přihlásily 3 % (4) dotazovaných respondentů.

**Otázka č. 22** se zaměřovala na to, jak se lež podílí na kvalitě mezilidských vztahů. Autorka zvolila otevřenou otázku z důvodu možnosti dát respondentům prostor pro vyjádření pocitů ve spojení s kvalitou mezilidských vztahů.

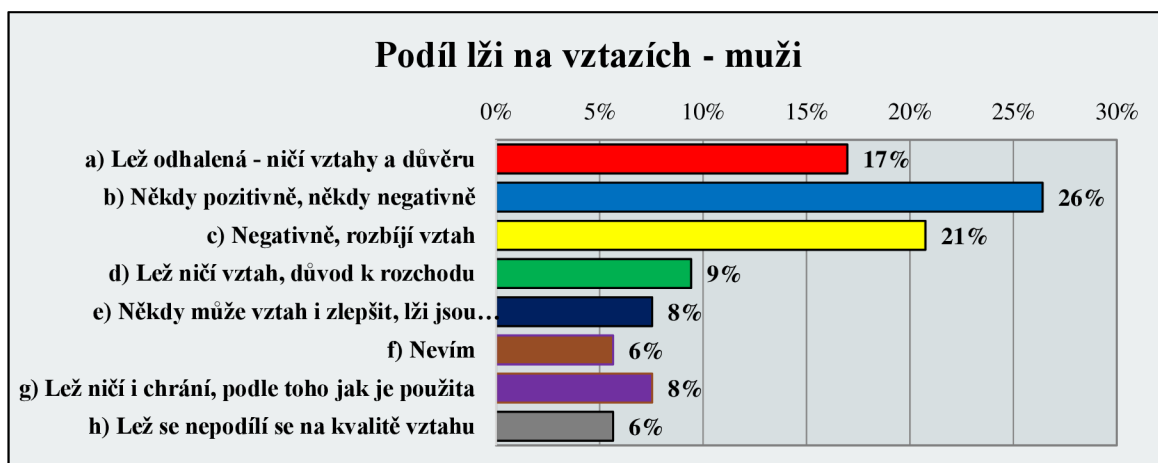
Odpovědi respondentů byly povětšinou velmi stručné, vesměs heslovité v rozsahu několika slov. Pro porovnání genderových rozdílů při lhaní autorka rozdělila a rozkódovala kontingenční tabulky dle pohlaví, názory respondentů následně znázorňují i grafy.

*Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka četností č. 22a) – Podíl lži – muži*

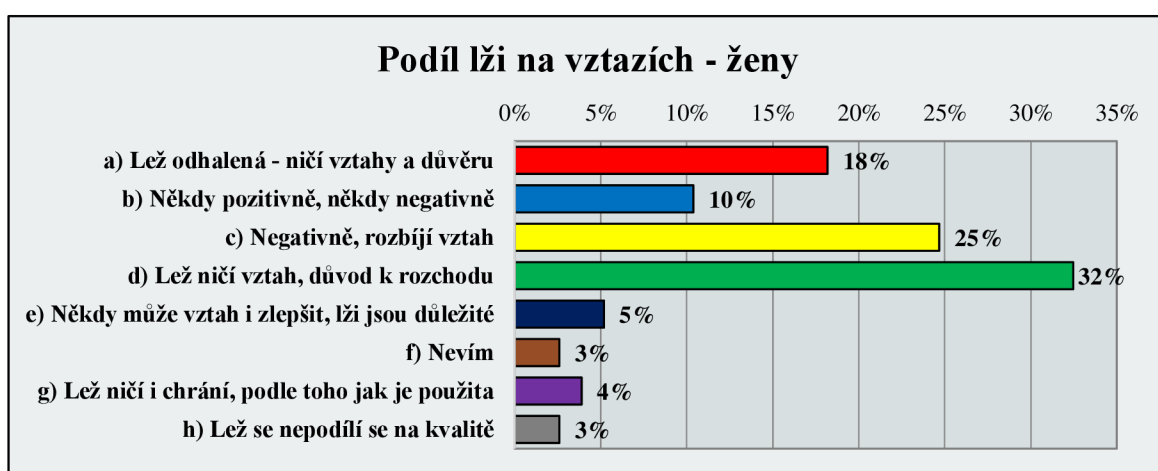
<b>Kódování otázky č. 22 Muži</b>		
<b>Podíl lži na kvalitě mezilidských vztahů</b>	<b>A četnost</b>	<b>R četnost</b>
a) Lež odhalená – ničí vztahy a důvěru	9	17 %
b) Někdy pozitivně, někdy negativně	14	26 %
c) Negativně, rozbíjí vztah	11	21 %
d) Lež ničí vztah, důvod k rozchodu	5	9 %
e) Někdy může vztah i zlepšit, lži jsou důležité	4	8 %
g) Nevím	3	6 %
g) Lež ničí i chrání, podle toho, jak je použita	4	8 %
h) Lež se nepodílí na kvalitě vztahu	3	6 %
<b>Celkem</b>	<b>53</b>	<b>100 %</b>

*Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka četností č. 22b) – Podíl lži – ženy*

<b>Kódování otázky č. 22 Ženy</b>		
<b>Podíl lži na kvalitě mezilidských vztahů</b>	<b>A četnost</b>	<b>R četnost</b>
a) Lež odhalená – ničí vztahy a důvěru	14	18 %
b) Někdy pozitivně, někdy negativně	8	10 %
c) Negativně, rozbíjí vztah	19	25 %
d) Lež ničí vztah, důvod k rozchodu	25	32 %
e) Někdy může vztah i zlepšit, lži jsou důležité	4	5 %
g) Nevím	2	3 %
g) Lež ničí i chrání, podle toho, jak je použita	3	4 %
h) Lež se nepodílí na kvalitě vztahu	2	3 %
<b>Celkem</b>	<b>77</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 22a) – Podíl lži na kvalitě mezilidských vztahů – muži



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 22b) – Podíl lži na kvalitě mezilidských vztahů – ženy

Výsledky interpretují **tabulky č. 22a) a 22b)**, které autorka vzájemně porovnávala a komentovala dle genderových rozdílů.

**Kategorie a)** – pokud se lež ve vztahu odhalí, ničí vztahy i důvěru, tak to vnímají muži s četností 17 %; ženy to vnímají podobně s četností 18 %.

**Kategorie b)** – někdy pozitivně, někdy negativně – v tomto bodě se liší četnosti diametrálně; u mužů je četnost 26 %; u žen pouhých 10 %.

**Kategorie c)** – negativně, rozbíjí vztah – v četnosti 25 % ženy; muži v četnosti 21 %.

**Kategorie d)** – lež ničí vztah, je důvodem k rozchodu – zde je opět velmi viditelný rozdíl, u mužů to takto vnímá pouze 9 %, oproti tomu u žen 32 %.

**Kategorie e)** – někdy může lež vztah i zlepšit, lži jsou důležité – s tímto souhlasí 8 % mužů a 5 % žen.

**Kategorie f)** – slovem nevím ohodnotilo 6 % mužů a 3 % žen.

**Kategorie g)** – lež ničí i chrání podle toho, jak je použita – takto to vnímají muži v četnosti 8 %, u žen jsou to 4 %.

**Kategorie h)** – že se lež na kvalitě vztahu nepodílí, uvádí muži v četnosti 6 %, ženy ve 3 %.

Otevřená otázka měla za cíl analyzovat pocity a prožité zkušenosti respondentů se lží ve vztazích. Autorka očekávala podrobnější odpovědi, které by daly možnost provést detailnější rozbor tohoto výzkumného problému.

## 6 Ověření platnosti hypotéz statistickými testy

Následující část BP se bude zabývat statistickými testy. V případě tohoto výzkumu je použit Chí-kvadrát test, který umožňuje zjistit, zda má sledovaný jev předem známé rozdělení dat. Tato metoda vychází z porovnání skutečného rozdělení dat s teoretickým rozdělením, které jsme v našem případě provedly pomocí kontingenčních tabulek. Ke každé hypotéze byla vytvořena kontingenční tabulka pozorovaných četností a následně vytvořena tabulka očekávaných četností. Na základě výpočtu p-hodnoty bude ověřena platnost hypotéz. Hypotéza, jejíž platnost ověřujeme je **nulová hypotéza  $H_0$**  a proti nulové hypotéze stavíme **alternativní hypotézu  $H_1$** . S výsledky statistického zpracování se seznámíme a podrobně vysvětlíme v závěrečné fázi této práce, a to v diskusi spojenou s interpretací výsledků.

**H<sub>0</sub>**: Pohlaví nemá vliv na frekvenci lhaní. (otázka v dotazníku č. 2 a 21)

**H<sub>A</sub>**: Muži lžou častěji než ženy.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka s výběrem odpovědi č. 1*

Četnost lhaní
a) Každý den
b) Několikrát za týden
c) Několikrát za měsíc
d) Pouze v nezbytných případech
e) Nikdy

*Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka četností č. 1*

Aktuální hodnoty	Lhaní					
Pohlaví	a)	b)	c)	d)	e)	Celkem
a) Muž	2	5	3	37	6	53
b) Žena	2	1	3	55	16	77
<b>Celkem</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>130</b>

*Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka očekávaných hodnot č. 1*

Očekávané hodnoty	Lhaní					
Pohlaví	a)	b)	c)	d)	e)	Celkem
a) Muž	1,630769231	2,446154	2,446154	37,507692	8,969231	53
b) Žena	2,369230769	3,553846	3,553846	54,492308	13,03077	77
<b>Celkem</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>130</b>



**Chi-kvadrát test**      **0,163190836**

p-hodnota >      0,05

Výsledek  $p\text{-hodnota} > 0,05$ , potvrzujeme nulovou hypotézu a zamítáme alternativní hypotézu. **Statisticky potvrzeno, že pohlaví nemá vliv na frekvenci lhaní.**

**H0<sub>2</sub>:** Lhaní v dospělosti není ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství. (otázka v dotazníku č. 5 a 21)

**HA<sub>2</sub>:** Lhaní v dospělosti je ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka s výběrem odpovědi č. 2

Četnost lhaní
a) Každý den
b) Několikrát za týden
c) Několikrát za měsíc
d) Pouze v nezbytných případech
e) Nikdy

Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka četností č. 2

Aktuální hodnoty						
Rodiče přistupovali ke lžím při odhalení	a)	b)	c)	d)	e)	Celkem
a) Slovním trestem – zákazem televize, PC...	1	3	1	31	7	<b>43</b>
b) Domluvou		1	2	36	11	<b>50</b>
c) Fyzickým trestem	3	2	3	19	2	<b>29</b>
d) Neřešili to				6	2	<b>8</b>
<b>Celkem</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>130</b>

Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka očekávaných hodnot č. 2

Očekávané hodnoty						
Rodiče přistupovali ke lžím při odhalení	a)	b)	c)	d)	e)	Celkem
a) Slovním trestem – zákazem televize, PC...	1,323076923	1,985	1,9846	30,4308	7,28	<b>43</b>
b) Domluvou	1,538461538	2,308	2,3077	35,3846	8,46	<b>50</b>
c) Fyzickým trestem	0,892307692	1,338	1,3385	20,5231	4,91	<b>29</b>
d) Neřešili to	0,246153846	0,369	0,3692	5,66154	1,35	<b>8</b>
<b>Celkem</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>130</b>

**Chí-kvadrát test**      **0,430161615**

p–hodnota >      0,05

Výsledek p-hodnota > 0,05, potvrzujeme nulovou hypotézu a zamítáme alternativní hypotézu.

**Statisticky potvrzeno, že lhaní v dospělosti není ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství.**

**H03:** Stupeň dosaženého vzdělání respondentů nemá vliv na četnost lhaní. (otázka v dotazníku č. 3 a 21)

**HA3:** Stupeň dosaženého vzdělání respondentů má vliv na četnost lhaní.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka s výběrem odpovědí č. 3*

Četnost lhaní
a) Každý den
b) Několikrát za týden
c) Několikrát za měsíc
d) Pouze v nezbytných případech
e) Nikdy

*Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka četností č. 3*

Aktuální hodnoty	Četnost lhaní					
Dosažené vzdělání	a)	b)	c)	d)	e)	Celkem
a) Základní				2		2
b) Vyučen	3	1		7	2	13
c) Středoškolské		2	4	49	11	66
d) VŠ a další...	1	3	2	34	9	49
<b>Celkem</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>130</b>

*Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka očekávaných hodnot č. 3*

Očekávané hodnoty	Četnost lhaní					
Dosažené vzdělání	a)	b)	c)	d)	e)	Celkem
a) Základní	0,06153842	0,09230	0,0923	1,4153	0,338462	2
b) Vyučen	0,4	0,6	0,6	9,2	2,2	13
c) Středoškolské	2,03076921	3,04615	3,0462	46,707	11,16923	66
d) VŠ a další...	1,50769238	2,26153	2,2615	34,676	8,292308	49
<b>Celkem</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>130</b>

**Chí-kvadrát test 0,08286735**

p-hodnota > 0,05

Výsledek p-hodnota > 0,05, potvrzujeme nulovou hypotézu a zamítáme alternativní hypotézu.

**Statisticky potvrzeno, že stupeň dosaženého vzdělání nemá vliv na četnost lhaní.**

**H04:** Spokojené rodinné zázemí v dětství nemá vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.  
(otázka v dotazníku č. 4 a 21)

**HA4:** Spokojené rodinné zázemí v dětství má vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka s výběrem odpovědi č. 4

Četnost lhaní
a) Každý den
b) Několikrát za týden
c) Několikrát za měsíc
d) Pouze v nezbytných případech
e) Nikdy

Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka četností č. 4

Aktuální hodnoty	Jak č. lžete					
Rodinné zázemí	a)	b)	c)	d)	e)	Celkem
a) Rodiče sezdáni		2	3	70	16	<b>91</b>
b) Rozvedeni	2	1	1	14	4	<b>22</b>
c) Pouze s matkou	1	2	2	6		<b>11</b>
d) Pouze s otcem		1		1	2	<b>4</b>
e) Druhý otec				1		<b>1</b>
f) Rozvod rodičů nastal v 15 ti letech...	1					<b>1</b>
<b>Celkem</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>130</b>

Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka očekávaných hodnot č. 4

Očekávané hodnoty	Jak č. lžete					
Rodinné zázemí	a)	b)	c)	d)	e)	Celkem
a) Rodiče sezdáni	2,8	4,2	4,2	64,4	15,4	<b>91</b>
b) Rozvedeni	0,67692307	1,015	1,015	15,57	3,723	<b>22</b>
c) Pouze s matkou	0,338461538	0,508	0,508	7,785	1,862	<b>11</b>
d) Pouze s otcem	0,123076923	0,185	0,185	2,831	0,677	<b>4</b>
e) Druhý otec.	0,030769231	0,046	0,046	0,708	0,169	<b>1</b>
f) Rozvod rodičů nastal v 15 ti letech...	0,030769231	0,046	0,046	0,708	0,169	<b>1</b>
<b>Celkem</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>130</b>

**Chí-kvadrát test**      **0,0000742**

p–hodnota <      0,05

Výsledek p-hodnota < 0,05, potvrzujeme alternativní hypotézu a zamítáme nulovou hypotézu.

**Statisticky potvrzeno, že spokojené rodinné zázemí v dětství má vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.**

**H0s:** Pohlaví nemá vliv na zakládání nepravdivých profilů. (otázka v dotazníku č. 2 a 12)

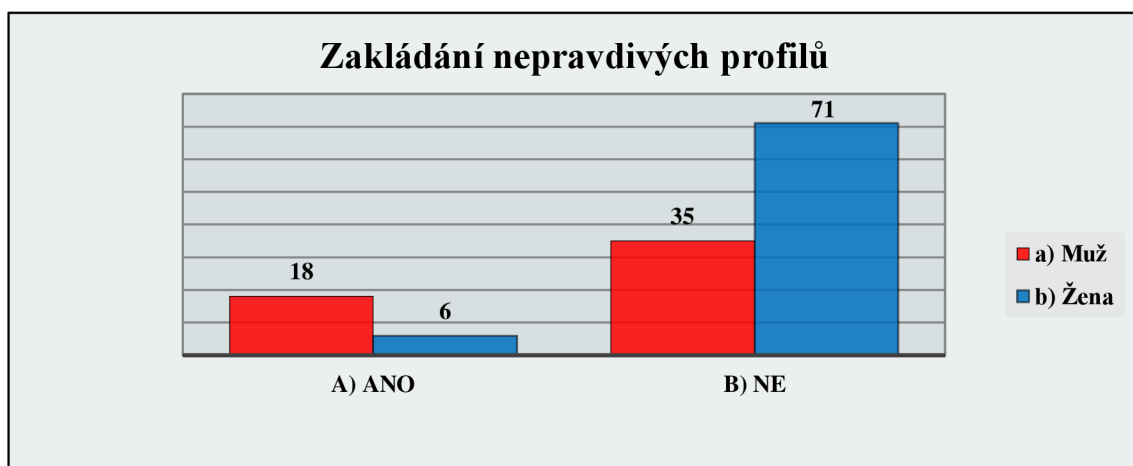
**HA:** Muži si častěji zakládají profily s nepravdivými informacemi častěji než ženy.

Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční Tabulka četnosti č. 5

Aktuální hodnoty	Pohlaví		
Nepravdivé profily	a) Muž	b) Žena	Celkem
a) Ano	18	6	24
b) Ne	35	71	106
<b>Celkem</b>	<b>53</b>	<b>77</b>	<b>130</b>

Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční Tabulka očekávaných hodnot č. 5

Očekávané hodnoty	Pohlaví		
Nepravdivé profily	a) Muž	b) Žena	Celkem
a) Ano	9,784615385	14,21538462	24
b) Ne	43,21538462	62,78461538	106
<b>Celkem</b>	<b>53</b>	<b>77</b>	<b>130</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční graf č. 25 – Zakládání nepravdivých profilů

Chi-kvadrát test      **0,000157326**

p-hodnota <      0,05

Výsledek p-hodnota < 0,05, potvrzujeme HA a zamítáme H0.

**Statisticky potvrzeno, že si muži zakládají nepravdivé profily častěji než ženy.**

**H0<sub>6</sub>:** Četnost lhaní v dětství nemá vliv na lhaní v dospělosti. (otázka v dotazníku č. 6 a 21)

**HA<sub>6</sub>:** Četnost lhaní v dětství má vliv na lhaní v dospělosti.

Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka s výběrem odpovědí č. 6

V dětství jsem s vrstevníky při verbální komunikaci použil/a lež
a) Často
b) Velmi ojediněle
c) Nikdy
d) Nepamatuji si

Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka četností č. 6

Aktuální hodnoty					
Četnost lhaní v dětství	a)	b)	c)	d)	Celkem
a) Každý den		1		3	4
b) Několikrát za týden	2	1		3	6
c) Několikrát za měsíc	1	4		1	6
d) Pouze v nezbytných případech	8	53	8	23	92
e) Nikdy	1	11	4	6	22
<b>Celkem</b>	<b>12</b>	<b>70</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>130</b>

Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka očekávaných hodnot č. 6

Očekávané hodnoty					
Četnost lhaní v dětství	a)	b)	c)	d)	Celkem
a) Každý den	0,3692	2,1538	0,4	1,1	4
b) Několikrát za týden	0,5538	3,2308	0,6	1,7	6
c) Několikrát za měsíc	0,5538	3,2308	0,6	1,7	6
d) Pouze v nezbytných případech	8,4923	49,538	8,5	25	92
e) Nikdy	2,0308	11,846	2	6,1	22
<b>Celkem</b>	<b>12</b>	<b>70</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>130</b>

**Chi-kvadrát test**      **0,295269751**

p-hodnota >      0,05

Výsledek odpovídá, že p – hodnota > 0,05, potvrzujeme H0 a zamítáme HA.

**Statisticky potvrzeno, že četnost lhaní v dětství nemá vliv na četnost lhaní v dospělosti.**

## 6.1 Interpretace výsledků s diskusí

V praktické části bakalářské práce se autorka věnovala výzkumu, jehož hlavním cílem bylo zjistit, co lidi vede k tomu, že používají lež při každodenní komunikaci, jaký ke lži zauímají postoj a jaký je dopad lži na mezilidské vztahy.

Praktickou výzkumnou část tvoří popis metody dotazníkového šetření a interpretace výsledků vlastní provedené studie. Analýzou dat kvantitativní povahy se práce poté ve spojitosti se stanovenými hypotézami snaží o následující.

- 1 Zjistit souvislost mezi lhaním a rodinným zázemím, ve kterém respondenti v dětství vyrůstali, a ověřit, zda sociální zázemí v období dětství a dospívání má vliv na četnost lhaní v dospělosti;
- 2 Zjistit a porovnat, zda stupeň dosaženého vzdělání má vliv na četnost lhaní. Zjistit, kdo lže častěji, jestli jsou to lidé s nižším vzděláním nebo studovaní lidé, a dále z jakého důvodu se rozhodli použít lež, klamná sdělení či nepravdu;
- 3 Zjistit, zda sociální sítě mají také vliv na zvýšení četnosti lhaní a jestli zakládání nepravdivých profilů může být důvodem ke zvýšené frekvenci v mezilidské komunikaci;
- 4 Zkoumat, souvisí-li frekvence lhaní u dospělých osob se způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství, a zjistit, jestli mohou být příčinou zvýšené frekvence lži rozdílné výchovné styly v různém rodinném zázemí;
- 5 Zjistit, zda frekvence lhaní v dětství má vliv na četnost lhaní v dospělosti a z jakého důvodu v dospívání či v období dětského věku byla zvolena lež;
- 6 Ověřit, zda pohlaví má vliv na frekvenci lhaní, zjistit, kdo lže častěji, zda jsou to muži či ženy.

Metodou výzkumu bylo dotazníkové šetření. Realizační fáze empirické části se týkala rozesílání veřejné adresy dotazníku, který byl vytvořen přes online průzkumový systém Survio. Dotazník byl přístupný **od 28. května 2021 do 12. ledna 2022**. Dotazník otevřelo 227 respondentů, z nichž pouze 130 následně dotazník vyplnilo a odeslalo. Celková úspěšnost dotazníku byla 57,3 %. Dotazník byl anonymní a jeho vyplnění trvalo 5–10 minut, což si autorka vysvětluje počtem otevřených otázek, nad kterými bylo potřeba se zamyslet a objektivně se k nim vyjádřit.

Celkově bylo vyhodnoceno 22 otázek dotazníkového šetření a 6 hypotéz. Otevřených a nestrukturovaných otázek bylo 7. Otevřené otázky byly zvoleny i z psychologických důvodů, respondentům tak byla dána možnost vlastního vyjádření. Autorka se snažila jednotlivé odpovědi rozčlenit, zařadit do kategorií a následně vyhodnotit. Již při samotném kódování si uvědomila náročnost zvolené analýzy a interpretace. Předpokládala, že respondenti možnost otevřeného vyjádření uvítají a podrobněji popíšu své pocity k dané výzkumné otázce. V tomto případě by bylo vhodné zvolit kvalitativní rozhovor, který by dal možnost lépe interpretovat pocity respondentů.

Nyní se budeme věnovat rozboru hypotéz pomocí statistických testů. Všechny hypotézy byly testovány pomocí Chí-kvadrát testu, v případě této bakalářské práce se jednalo o test nezávislosti neboli  $\chi^2$ . U každé hypotézy byla vytvořena kontingenční tabulka pozorovaných četností a následně vypočteny očekávané četnosti.

### **Testované hypotézy mají tvar:**

**H<sub>0</sub><sub>1</sub>: Pohlaví nemá vliv na frekvenci lhaní.**

**H<sub>A</sub><sub>1</sub>: Muži lžou častěji než ženy.**

První hypotéza zjišťovala, zda existuje závislost mezi pohlavím a frekvencí lží. Pro ověření této hypotézy byly použity dvě proměnné: Otázka č. 2 – „Pohlaví“ a otázka č. 21 – „Jak často lžete?“ Výsledky byly přeneseny do kontingenční tabulky pozorovaných četností, spočítaly se očekávané četnosti a prostřednictvím testu nezávislosti  $\chi^2$  se zjistila p-hodnota (kritická hodnota).

Na základě provedeného testu bylo zjištěno, že p-hodnota  $> 0,05$ . H<sub>A</sub><sub>1</sub> byla zamítnuta a potvrzena H<sub>0</sub><sub>1</sub>. **Pohlaví nemá vliv na frekvenci lhaní.**

Odhalit existenci rozdílů mezi muži a ženami se snažila řada výzkumů (DePaulo, Kashy, Kerdendol et al., 1996). Výsledky vypovídají o tom, že muži i ženy lžou přibližně stejně často, ale rozdíly najdeme v typech lží, jež používají. Lži, které říkají ženy, jsou spíše orientované na druhé lidi, obzvláště na jiné ženy, a jejich záměrem je, aby se druzí cítili lépe, aby se s nimi mohly rozvíjet přátelské vztahy. Muži naopak častěji říkají lži orientované na sebe, především aby se ukázali před druhými v lepším světle jako schopnější a vzdělanější (Mynaříková, 2015, s. 58).



V našem výzkumném šetření se důvod použití lži řešil v položce dotazníku č. 20 „Z jakého důvodu jste lež použili?“ Autorka analyzovala tento problém podle genderových skupin. U **mužů** se jednalo spíše o sociální lži, které měly snahu neškodit druhému člověku, ale nebylo vhodné to říct otevřeně. Ve 30 % se mužské lži týkaly zkreslení pravdy nebo sloužily k vylepšení své situace. Ani jedna odpověď nebyla obsahově zaměřená na osobní prospěch s cílem vážně obelhat a oklamat druhou osobu. Často se muži obávali reakce druhého při zjištění pravdy, chtěli se vyhnout trestu, který by přišel (trest v dětství). Dalším důvodem byla nechut' něco vysvětlovat, chránit si své soukromí. Milosrdná lež byla zvolena například pro zachování kouzla Vánoc při tvrzení, že dárky dětem nosí Ježíšek apod., ale také v momentě, kdy se řešil závažný zdravotní problém. Několik respondentů zvolilo lež z pracovních důvodů, kvůli nesplnění pracovního úkolu či spíše pro zkreslení dané situace nebo zatajení určitých faktů. Čtvrtina dotázaných uvedla důvod jako důvod touhu nezklamat někoho.

V našem dotazníkovém šetření **ženy** volily lež z důvodů ochrany sebe i druhých, dále když nechtěly vyvolat obavy u svých blízkých nebo to v danou chvíli bylo potřebné a nejméně bolestivé. Roli zde hrála také snaha vyhnout se trestu, strach z matky, z přítele či obranná reakce. Uvedly ale i důvody pro svůj prospěch (být lepší v očích druhých, únik za kamarády, prosadit své potřeby a přání). Osobní důvody zahrnovaly chránění soukromí či existenci svého tajemství. Milosrdné lži ženy použily ve chvíli, kdy pravda mohla ublížit.

*Obě skupiny měly společné důvody pro volbu lži, a to neublížit druhé osobě, neranit, nedostat se do úzkých, nepřiznat něco, co by se druhé osoby dotklo. Chtěly bránit své soukromí, vyhnout se trestu, dělat se lepšími pro druhé. Muži i ženy milosrdnou lež použili ve prospěch druhých. Zásadní genderové rozdíly v tomto případě neshledávám. Obě pohlaví volila spíše sociální lži, kterými chtěla pomoci v daném příběhu. Jako podstatný vnímám fakt, že cílem bylo neublížit. Nebyly to podvody, které způsobily podvedeným značnou újmu, ale byly to malé běžné lži, které nazýváme „prosociální“, jejichž hlavním účelem je sociální smír (pokojné řešení konfliktů).*

**H0<sub>2</sub>: Lhaní v dospělosti není ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství.**

**HA<sub>2</sub>: Lhaní v dospělosti je ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství.**

Druhá hypotéza testovala, zda je lhaní v dospělosti ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství. Pro ověření této hypotézy byly použity dvě proměnné: Otázka v dotazníku č. 5 – „Rodiče přistupovali ke lžím (při odhalení)“ a otázka č. 21 – „Jak často lžete?“ Pro ověření této hypotézy byl použit opět test nezávislosti  $\chi^2$ .

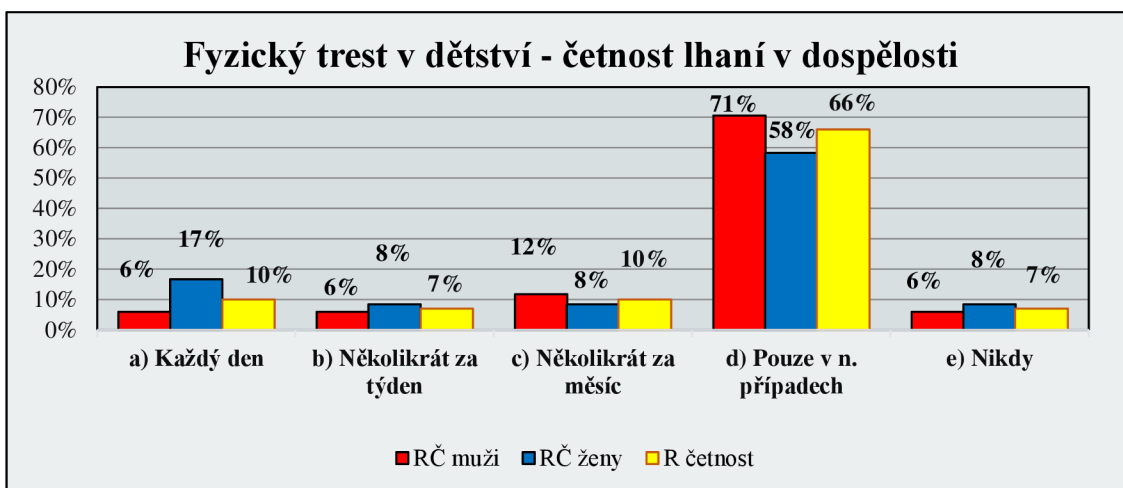
Výsledky byly přeneseny do kontingenční tabulky pozorovaných četností, spočítaly se očekávané četnosti a prostřednictvím testu nezávislosti se zjistila p-hodnota. V tomto případě byla p-hodnota vyšší než 0,05, tudíž byla potvrzena H0<sub>2</sub> a zamítnuta HA<sub>2</sub>.

**Lhaní v dospělosti není ovlivněno způsobem výchovy rodičů při odhalení lži v dětství.**

Autorka se na základě statistického výsledku rozhodla provést analýzu výchovného stylu **d) Fyzický trest** s členěním dle genderových skupin. Tímto výchovným stylem procházelo v dětství 29 dotazovaných respondentů. *Překvapující bylo zjištění, že i v tak malém výzkumném vzorku byla více než polovina žen, které byly trestány fyzicky.*

*Zdroj: vlastní tvorba, Kontingenční tabulka četností č. 23- výchovný styl d) Fyzický trest*

Muži a ženy	MUŽI	ŽENY			M+Ž
Četnost lhaní	F Trest	F Trest	RČ muži	RČ ženy	R četnost
a) Každý den	1	2	6 %	17 %	10 %
b) Několikrát za týden	1	1	6 %	8 %	7 %
c) Několikrát za měsíc	2	1	12 %	8 %	10 %
d) Pouze v n. případech	12	7	71 %	58 %	66 %
e) Nikdy	1	1	6 %	8 %	7 %
<b>A četnost</b>	<b>17</b>	<b>12</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf četností č. 23 – výchovný styl d) Fyzický trest

Výsledky z kontingenční tabulky a následného grafu vykazovaly, že nejvyšší počet respondentů, kteří byli v dětství trestáni při odhalení lži fyzickým trestem, se v dospělosti lhaní dopouští pouze v nezbytných případech. Dle genderových skupin se jednalo o 71 % (12) mužů a 58 % (7) žen.

Zajímavostí je i celkový výsledek podle jednotlivých skupin četností, kde každý den lhalo 10 % respondentů, několikrát týdně pouhých 7 % respondentů, několikrát za měsíc 10 % respondentů a 7 % respondentů uvedlo, že nelhalo.

*Z tohoto pohledu autorka interpretovala tento výsledek jako dokazující, že výchovný styl d) Fyzický trest mohl způsobit nižší četnost lhaní v dospělosti. Ale statisticky ověřené výsledky potvrdily  $H_0$ . Vzhledem k tomu, že odpověď v dotazníku byla možná jen výběrem z možností výchovného stylu, nedá se diskutovat o tom, jaká lež se fyzického trestu týkala. Zda tam byl závažný problém, který se opakoval, nebo běžné nesplnění povinnosti. Ale i tak fyzické tresty nepatří do výchovy a mají velký podíl na vývoji osobnosti člověka. Mohou souviset i s uzavřenými emocemi, s obavami sdělit nepříjemné věci rodičům, protože strach z fyzického trestu je někdy důvodem, proč děti určité věci tají.*

*„Dětská lež nemusí být vždy vadou, může být také příznakem fantazie.“ (Jan Werich)*

**H0<sub>3</sub>: Stupeň dosaženého vzdělání respondentů nemá vliv na četnost lhaní.**

**HA<sub>3</sub>: Stupeň dosaženého vzdělání respondentů má vliv na četnost lhaní.**

Třetí hypotéza zjišťovala, zda stupeň dosaženého vzdělání má vliv na četnost lhaní. Pro ověření této hypotézy byly použity dvě proměnné: otázka v dotazníku č. 3 – „Vzdělání“ a otázka č. 21 – „Jak často lžete?“

Pro ověření této hypotézy byl použit test nezávislosti  $\chi^2$ . Výsledky byly přeneseny do kontingenční tabulky pozorovaných četností, spočítaly se očekávané četnosti a prostřednictvím testu nezávislosti se zjistila p-hodnota  $> 0,05$ , tedy i v tomto případě byla potvrzena H0<sub>3</sub> a zamítnuta HA<sub>3</sub>.

Statistický test potvrdil, že **stupeň dosaženého vzdělání respondentů nemá vliv na četnost lhaní.**

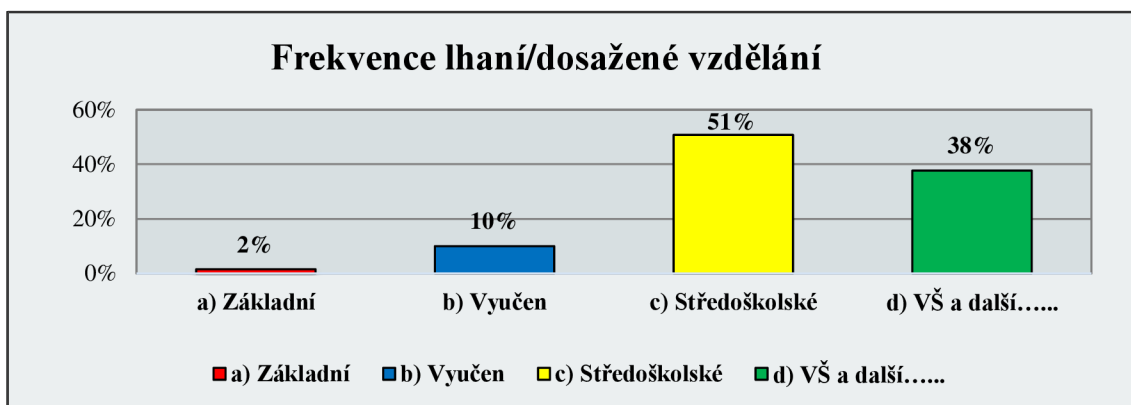
### ***Zajímavá studie a porovnání s daty našeho výzkumu:***

Výzkumná studie Lenky Mynaříkové se zaměřila na vztahy mezi lhaním a emoční inteligencí mezi respondenty v ČR. Výsledky naznačily, že respondenti s nižší emoční inteligencí říkají méně lži a lžou častěji dospělým než dětem (Mynaříková, 2013, s. 56).

V našem výzkumném šetření jsme se zaměřili na dosažené vzdělání a frekvenci lhaní. Autorka data vložila do kontingenční tabulky a výsledky jsou následující:

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 24 -dosažené vzdělání*

<b>Vzdělání</b>	<b>A četnost</b>	<b>R četnost</b>
a) Základní	2	2 %
b) Vyučen	13	10 %
c) Středoškolské	66	51 %
d) VŠ a další...	49	38 %
<b>Celkem</b>	<b>130</b>	<b>100 %</b>



Zdroj: vlastní tvorba, Graf č. 24 – Frekvence lhaní/ dosažené vzdělání

Z výše uvedeného grafu vyplývá, že nejvyšší podíl lži mají respondenti se středoškolským vzděláním. Na druhém místě jsou respondenti s vysokoškolským vzděláním. Nejméně, a to s četností 2 %, lžou respondenti se základním vzděláním, respondenti s výučním listem lžou v 10 %.

*V našem výzkumném šetření se ztotožňujeme s výzkumnou studií, která došla k závěru, že lidé s vyšší inteligencí se dopouštějí lži častěji než lidé s nižší inteligencí. Autorka se domnívá, že lidé s vyšší inteligencí mají větší představivost, dokážou vytvářet příběhy spontánně a s takovou přesvědčivostí, že by nás někdy ani nenapadlo, že nejsou pravdivé.*

Mynaříková (2015) popisuje lhaní jako dovednost, ve které se můžeme zlepšovat. Náš mozek a potřebné funkce musí být dostatečně vyvinuté, abychom mohli vytvářet lži. To, že umíme v nějakém momentu lhát, znamená, že nám dozrávají některé části mozku.

*Lež patří mezi interaktivní záležitosti. Ten, kdo chce úspěšně lhát, musí často ve zlomcích sekund vynalézt novou realitu, která vyžaduje styčné body se stavem vědění obelhávaného* (Peck, 2018).

**H0<sub>4</sub>: Spokojené rodinné zázemí v dětství nemá vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.**

**HA<sub>4</sub>: Spokojené rodinné zázemí v dětství má vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.**

Čtvrtá hypotéza testovala, zda spokojené rodinné zázemí v dětství má vliv na frekvenci lhaní v dospělosti. Pro ověření této hypotézy autorka použila dvě proměnné: otázka č. 4 – „Rodinné zázemí, ve kterém jste vyrůstali“ a otázka č. 21 – „Jak často lžete?“ Pro ověření této hypotézy byl použit test nezávislosti  $\chi^2$ . Výsledky byly přeneseny do kontingenční tabulky pozorovaných četností, spočítaly se očekávané četnosti a prostřednictvím testu nezávislosti se zjistila p-hodnota  $< 0,05$ . Stanovená hypotéza HA<sub>4</sub> byla potvrzena, H0<sub>4</sub> byla naopak zamítnuta.

Statistický test potvrdil, že **spokojené rodinné zázemí v dětství má vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.**

*„Jak moc, v jakých situacích a jakým způsobem děti lžou, však do velké míry závisí právě na jejich rodičích. Rodiče představují vzory, které děti napodobují, ať už jde o styl života, slovní zásobu, chování u stolu, projevování náklonnosti nebo rozhodování se, zda je na místě uplatnit upřímnost, či se raději situací prolhat. Tendence mluvit povětšinou pravdu, nebo naopak lhát, co to půjde, je nejvíc ovlivněna nejbližšími rodinnými příslušníky, rodiče mají tedy důležitou a nenahraditelnou úlohu – pomáhají dětem porozumět sociálním pravidlům, rozlišovat od sebe prosociální a závažné lži, rozhodovat se, kdy říct druhým milosrdnou lež a kdy být naopak (možná až nepříjemně) upřímný“ (Mynaříková, 2017, s. 63).*

Spokojené rodinné zázemí se celkově podílí na vývoji dětí, utváření životních hodnot, které si každý neseme ze své nukleární rodiny. Samozřejmě lež je všudypřítomná a není pravdou, že tam, kde je spokojené zázemí, není lež. Ale je pravdou, že tam, kde děti nemají strach mluvit i o věcech, které nejsou správné a staly se, dochází k závažným lžím méně.

*„Zároveň je důležité si uvědomit, že k prosociálním formám lhaní jsou děti vedeny rodiči přímo. Je součástí zmíněného starostlivého chování považovaného za jednu z podmínek utváření vztahů s druhými osobami“ (Mynaříková, 2017, s. 42).*

**H0<sub>5</sub>: Pohlaví nemá vliv na zakládání nepravdivých profilů.**

**HA<sub>5</sub>: Muži si častěji zakládají nepravdivé profily než ženy.**

Pátá hypotéza testovala, zda si muži zakládají nepravdivé profily častěji než ženy. Pro ověření páté hypotézy jsme použili dvě proměnné, a to otázku č. 2 – „Pohlaví“ a otázku č. 12 – „Založil/a jste si někdy na internetu nepravdivý profil?“ Pro ověření této hypotézy byl použit test nezávislosti  $\chi^2$ . Výsledky byly přeneseny do kontingenční tabulky pozorovaných četností, spočítaly se očekávané četnosti a prostřednictvím testu nezávislosti se zjistila p-hodnota  $< 0,05$ . Stanovená hypotéza HA<sub>4</sub> byla potvrzena, naopak H0<sub>4</sub> byla zamítnuta.

Statistický test potvrdil, že **muži si zakládají nepravdivé profily častěji než ženy.**

V souvislosti s genderovými rozdíly, rozvojem komunikačních technologií a sociálních sítí jsou zajímavé výzkumy zaměřené na sledování rozdílů mezi lhaním mužů a žen. Co se týká frekvence lhaní na internetu v porovnání s běžnou „off-line“ interakcí, předpokládá se, že během synchronní internetové komunikace se lži objevují podobně jako při komunikaci tváří v tvář. Rozdíl je v důvodech lhaní. V našem výzkumném šetření se k založení nepravdivého profilu na sociálních sítích přiznalo 24 dotazovaných respondentů v četnosti 18 mužů a 6 žen.

Důvody u mužů byly popsány následovně: 10 mužů zvolilo lež, aby zaujali protějšek, důvod zachování soukromí uvedli 3 respondenti, z profesních důvodů volil lež jeden respondent, působit vzdělaněji (např. znalostí několika jazyků) si přáli dva respondenti, zbývající dva pak použili lež jako legraci, aby sledovali, kdo se na tento profil plný chyb a hrubek přihlásí.

Sedm žen vytvořilo nepravdivý profil z těchto důvodů: být atraktivní si přála jedna žena, chránit si své soukromí chtěly tři ženy, touhu zaujmout protějšek uvedla jedna žena a snahu získat práci uvedla taktéž jedna žena.

V našem výzkumném šetření nebyly viditelné genderové rozdíly.

Zajímavé jsou výsledky výzkumu (Caspi, a další, 2006), v němž se z celkového počtu 250 respondentů ke lhání přiznalo pouze 30 %, přičemž se jednalo o mladší a zkušenější účastníky. Mezi typické důvody lhání patří hlavně snaha pobavit se, případně chránit si své soukromí (Mynaříková, 2015, s. 60).

Pro porovnání s výzkumem z roku 2006 autorka provedla rozbor dle věkových skupin pomocí kontingenční tabulky. V tomto výzkumném šetření byla nejvyšší četnost (38 %) respondentů ve věkové hranici 31–40 let. V tomto případě můžeme hovořit o střední věkové hranici zkušenějších respondentů. Nejnižší věková hranice byla v četnosti 13 %.

*Zdroj: vlastní tvorba, Tabulka četností č. 13.1 – Nepravdivý profil dle věku*

Věk	Pohlaví		Celkem	R četnost
	a) Muž	b) Žena		
a) 18-30	3		3	13 %
<b>b) 31-40</b>	5	4	9	<b>38 %</b>
c) 41-50	3	1	4	17 %
d) 51-60	6	1	7	29 %
e) 61 a více	1		1	4 %
<b>Celkem</b>	<b>18</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	<b>100 %</b>

V případě tohoto výzkumu se ze 130 respondentů k založení nepravdivého profilu přiznalo 24 (18 %) z nich. Jako důvod k založení nepravdivého profilu 11 (46 %) respondentů uvedlo úmysl zapůsobit a zaujmout protějšek. Dalších 6 (25 %) respondentů si nepravdivý profil založilo z legrace. Profesionální nutnost byla dalším důvodem, proč se dotazovaní takto rozhodli. Jako poslední důvod uvedli dva (8 %) respondenti snahu o zachování anonymity (viz graf č. 13).

Z výsledků porovnání dvou výzkumů z hlediska důvodů k založení nepravdivého profilu je zřejmé, že jsou prakticky identické. Pokud by se v případě této bakalářské práce přihlásilo 250 respondentů, relativní počet těch, kteří by se hlásili k založení nepravdivého profilu, by vzrostl na 48 (31 %) dotazovaných. I v tomto případě by byla shoda téměř stejná.



**H<sub>0</sub><sub>6</sub>: Četnost lhaní v dětství nemá vliv na četnost lhaní v dospělosti.**

**HA<sub>6</sub>: Četnost lhaní v dětství má vliv na četnost lhaní v dospělosti.**

Základem pro vyhodnocení posledního statistického testu byly dvě proměnné, a to otázka č. 6 – „V dětství jsem s vrstevníky při verbální komunikaci použil/a lež“ a otázka č. 21 – „Jak často lžete?“ Šestá hypotéza testovala, zda četnost lhaní v dětství má vliv na lhaní v dospělosti.

Výsledky byly přenesené do kontingenční tabulky pozorovaných četností, počítaly se očekávané četnosti a stejně jako u předchozích hypotéz jsme i v této použili test nezávislosti  $\chi^2$ .

Z výsledků statistického testu vyšla p-hodnota  $> 0,05$ , byla tedy potvrzena H<sub>0</sub><sub>6</sub> a odmítnuta HA<sub>6</sub>.

Statistický test potvrdil, že **„Četnost lhaní v dětství nemá vliv na četnost lhaní v dospělosti.“**

Autorka u otázky č. 7 (Důvody lži) provedla rozbor dle genderových skupin a porovnávala je podle závažnosti. Četnost mužů byla 33 a žen 49.

Muži volili lež hlavně z důvodu taktiky, snahy být zajímaví, výjimeční, kvůli vychloubání se před dívkami a touze vyniknout. V určitých situacích bylo důvodem nízké sebevědomí či strach z následků ze zjištěné pravdy, dále lenost cokoliv vysvětlovat, snaha nevypadat špatně před ostatními, obhájit si své postavení před kolektivem nebo být vnímán jako autorita u ostatních či zakrýt svou nejistotu. Tématem na zamyšlení je důvod zvolení lži při nepříznivé rodinné situaci, kdy se respondent cítil nekomfortně a raději zalhal. Vzniklá situace v rodině ho oslabovala a stavěla do role méněcenného v porovnání s ostatními. Další důvod je lež kvůli vlastní ochraně. Běžný důvod je i snaha získat zájem opačného pohlaví.

*Ani jeden z respondentů nevolil lež vážnou, která je záležitostí vyskytující se v kriminálním vyšetřování. Zde se jednalo o lži sociální či prosociální, jež nejsou míněny s cílem ublížit či uškodit, je to spíše ochrana vlastní osoby v situaci, která nebyla příjemná. Mnoho lidí je ve skutečnosti jako lži nevnímá.*

U respondentek žen šlo ve dvou případech o lež ochránářskou vůči protějšku, volily ji, aby neublížily dané osobě (např. přítelkyni). Důvody byly poté podobné, nechtěly vyčnívat z davu, snažily se zapadnout do party nebo se bály trestu. Dále chtěly být zajímavé a vypadat lépe před vrstevníky, ale někdy je vedla i touha naštvat kamarádku. V ojedinělých případech to nazvaly pojmem „dětské“ lži bez uvedení bližších informací.

*V obou skupinách respondentů se jednalo o lži, které nebyly závažné. V několika případech měly vyzdvihnout danou osobu nad ostatními anebo měly zapříčinit, že splynou s davem. Spíše to bylo způsobeno nízkým sebevědomím, cílem nebylo uškodit, ponížít či zesměšnit. Byly zde i důvody vědomě neublížit druhé osobě pravdou, která v tu danou chvíli nebyla vhodná a důležitá.*

Na závěr interpretace s diskusí se autorka rozhodla provést rozbor výsledku, který se týkal výzkumné otázky **22), která řeší, jaký podíl má lež na mezilidských vztazích očima respondentů**. Pro zjištění objektivnosti zvolila autorka otevřenou otázku a v konečné diskusí rozdělila odpovědi opět podle genderových skupin. Kódy pro odpovědi jsou u obou skupin stejné, jen procenta dopadů lži na vztahy jsou u určitých kategorií odlišné.

**Kategorie a)** Lež odhalená ničí důvěru i vztahy, zde se muži i ženy téměř shodli; muži to vnímají v četnosti 17 %; ženy 18 %. Velký rozdíl je ve vnímání dopadu na vztahy v **Kategorii b)**, kde muži vnímají lež pozitivně i negativně v četnosti 26 %; oproti tomu ženy v pouhých 10 %. Největší rozdíl je v **Kategorii d)**, kdy ženy v četnosti 32 % vnímají lež jako radikální důvod k rozchodu a zničení vztahu; muži se v této kategorii pohybují v četnosti pouhých 9 %. Tyto zásadní rozdíly si autorka vysvětluje genderovými rozdíly a typy lží, které používají. Zároveň se genderové rozdíly ve lhaní a zklamání mohou být významně ovlivňovány i hormony (Croson, Gneezy, 2004). Souvislost hladiny hormonů se lživým chováním nám může pomoci vysvětlit, proč za některých okolností muži spíše volí lež a proč je pro ně lhaní méně náročné než pro ženy (Mynaříková, 2015, s. 58).

Statistické testy ve čtyřech případech ze šesti potvrdily nulové hypotézy. Cílem tohoto šetření bylo zjistit, z jakého důvodu respondenti zvolili použít lež, jaké postoje ke lžím mají a jak je vnímají. Autorka považovala za důležité prověřit možnost vzniku lži již v dětství, což mohlo být ovlivněno přístupem rodičů i výchovným stylem při odhalení lži. Tato prognóza se nepotvrdila.

Dalším cílem byla konfrontace s výzkumy v této oblasti, které byly provedené na stejné téma v zahraničí i v České republice.

- Zajímavá byla výzkumná studie z roku 2013, tento výzkum se zaměřil na „*Souvislosti mezi lhaním a emoční inteligencí*“ v České republice. Zde se výsledky našeho výzkumu shodovaly se studií v tom, že respondenti s nižší inteligencí říkají méně lži než respondenti s vyšší inteligencí H<sub>3</sub> (Mynaříková, 2013).
- Výzkumy s různými výsledky se týkaly oblasti „*Lhani ve vztazích*“. Podle Lewise a Saarniho (1993) lžeme častěji svým intimním partnerům a příbuzným než cizím lidem. Naopak DePaulo a Kashy (1998) považují lži neznámým lidem za častější. Ve výzkumu provedeném v České republice uvedlo 94 % respondentů, že je pro ně snazší oklamat cizí osobu než přátele nebo partnery, ale přesto přiznávají, že i blízkým zalžou. V našem výzkumném šetření 73 % respondentů nejčastěji lhala rodičům, partnerům a blízkým přátelům. Zbývající část (27 %) lhala cizím lidem nebo kolegům v práci. V tomto případě se naše výsledky v porovnání s výzkumem v České republice rozcházejí, naproti tomu se shodují se studií Lewise a Saarniho (Mynaříková, 2015).
- Další srovnání jsme provedli s výzkumem provedeném v letech 2012–2014 (Mynaříková, 2015) mezi 760 českými respondenty v rozmezí 15–60 let. Celých 98 % z nich přiznalo, že lžou alespoň někdy. V našem výzkumném šetření (položka v dotazníku č. 21) se ke lži „někdy“ přiznalo 83 % respondentů. Možnost nikdy označilo 17 % respondentů.
- Dále jsme srovnávali naše výsledky na téma „*Zakládání nepravdivých profilů*.“ *Zajímavé jsou výsledky výzkumu (Caspi, a další, 2006), v němž se z celkového počtu 250 respondentů ke lhaní přiznalo pouze 30 %, přičemž se jednalo o mladší a zkušenější účastníky. Mezi typické důvody lhaní patří hlavně snaha pobavit se, případně chránit si své soukromí* (Mynaříková, 2015, s. 60).

V tomto výzkumném šetření byla nejvyšší četnost 38 % respondentů ve věkové hranici b) 31–40. V tomto případě můžeme hovořit o střední věkové hranici zkušenějších respondentů. Nejnižší věková hranice byla v četnosti 13 %. V případě tohoto výzkumu se ze 130 respondentů přiznalo k založení falešného profilu 24 (18 %) z nich. Jako důvod založení nepravdivého profilu jich z 24 (100 %) celkem 11 (46 %) na prvním místě uvedlo

úmysl zapůsobit a zaujmout protějšek. Další 6 (25 %) respondentů si nepravdivý profil založilo z legrace. Z výsledků porovnání dvou výzkumů z hlediska důvodů k založení nepravdivého profilu je zřejmé, že jsou prakticky identické. Pokud by se v případě této bakalářské práce přihlásilo 250 respondentů, relativní počet těch, kteří by se hlásili k založení nepravdivého profilu, by vzrostl na 48 (31 %) dotazovaných. I v tomto případě by byla shoda téměř stejná.

## **6.2 Limity výzkumu**

Přestože byl výzkum prováděn s precizností a snahou zjistit co nejvíce informací, projevíly se na výsledcích určité nedostatky a limity, které rozebereme v této kapitole. Autorka již při plánování tohoto výzkumného šetření zvažovala, jaký způsob metodologie zvolit. Rozhodovala se mezi kvantitativním a kvalitativním výzkumem. Rozebírala klady i zápory těchto dvou možností, kvůli pandemii Covid-19, která způsobila, že respondenti nebyli ochotni natáčet rozhovory, upřednostnila tuto metodologii.

Pro objektivní výsledky zvolila do dotazníku otevřené otázky, zde však narazila na první problém. Autorka neodhadla náročnost hodnocení otevřených výpovědí, původně očekávala, že respondenti budou u otázek více sdílní. Ve spoustě odpovědí bylo jen několik málo slov, ze kterých se těžko odvozují myšlenky a pocity odpovídajících. Nicméně tyto otevřené výpovědi selektovala z různých pohledů a uvědomovala si časovou náročnost tohoto postupu.

Pozitivní dopad spatřuje v kontingenčních tabulkách, díky kterým mohla vybírat různé proměnné, zjišťovat genderové rozdíly, porovnávat s již provedenými výzkumy, kterým věnovala vysokou časovou rezervu. Pozitiva vidí i ve dvou potvrzených hypotézách, které umožnily lepší orientaci ve výzkumném problému.

## Závěr

Bakalářská práce na téma „*Dopady lži v kontextu psychologie mezilidských vztahů*“ se věnuje mezilidským vztahům, které jsou důležitým a zároveň velmi komplikovaným fenoménem, jež je ovlivňován celou řadou faktorů. Autorka se zaměřila na fenomén jménem lež a lhaní. Cílem bakalářské práce bylo prozkoumat a zjistit, proč se lidé k tomuto fenoménu uchylují, proč lež používají a jaké postoje k ní zaujímají. Zároveň je snahou vysvětlit, proč a komu lidé lžou, jak lži vznikají a jaké oblasti mozku se na ní podílejí.

*„Lež je velmi smutná náhražka za pravdu, je však jediná, kterou se dodnes podařilo najít.“* (Elbert Hubbard)

V teoretické části se práce zabývala popisem tohoto fenoménu na základě zdrojů z oblasti filozofie, psychologie, ekonomie, vědy a nesmíme opomenout ani politické prostředí, ve kterém našla lež své stálé místo. Byla také zdrojem inspirace pro díla krásné literatury, například autor Franz Kafka označuje lhaní za univerzální princip a lež či zatajování za základní kameny většiny soudobých společností. Pozornost byla zaměřena i na typy lží, které nás doprovázejí v každodenním životě. Konkrétně se jedná o lži sociální, bílé lži, milosrdné, nevědomé a také lži v partnerských vztazích či v prostředí internetu a sociálních sítí.

Předvýzkum proběhl na malém vzorku 12 respondentů, jeho cílem bylo zjistit obsahovou validitu položek v dotazníku. Byla zvolena forma dotazníku vlastní konstrukce v rozpětí 22 otázek – uzavřené, polouzavřené a otevřené. Celkový výzkum proběhl bez komplikací. Problém objevila autorka v náročnosti hodnocení otevřených otázek, u kterých očekávala podrobnější vyjádření k dané položce. Protože se to týkalo téměř všech otevřených otázek (7), hledala autorka vysvětlení tohoto zjištění. Domnívala se, že je to způsobeno uzavřeností respondentů nebo nezájmem otevřeně sdělit svůj názor k danému problému. Uvědomila si, že v oblasti tohoto výzkumného problému by byl více vhodný kvalitativní výzkum formou rozhovorů.

Autorka si zvolila šest výzkumných hypotéz, z nichž dvě se alternativně potvrdily. Jednalo se o H<sub>4</sub>, kde se testovalo, zda rodinné zázemí, ve kterém respondenti vyrůstali, má vliv na frekvenci lži v dospělosti. V našem šetření pocházelo 91 (70 %) respondentů z rodiny, kde byli rodiče sezdáni. I toto zjištění bylo velmi pozitivní, protože v dnešní době se rodinné vazby formou manželství moc neudržují. Ale tím, že v našem výzkumném šetření byla nejvyšší četnost 39 % (51) respondentů ve věku 41–50 let, může to odpovídat i relativně vysokému počtu sezdáných párů. Zde se tedy potvrdila alternativní hypotéza: „**Spokojené rodinné zázemí v dětství má vliv na frekvenci lhaní v dospělosti.**“

Druhou potvrzenou hypotézou byla H<sub>5</sub>, kde se testovalo, zda pohlaví má vliv na zakládání nepravdivých profilů na sociálních sítích. H<sub>5</sub> zněla: „**Muži si zakládají profily s nepravdivými informacemi častěji než ženy.**“ Statisticky se tato hypotéza potvrdila. Zároveň se tato otázka srovnávala i se zahraničním výzkumem z roku 2006, který je podrobně rozebrán v diskusi. I v tomto případě byly výsledky téměř shodné. Zde se zjišťoval důvod, z jakého si respondenti zakládají nepravdivé profily a četnost respondentů, kteří se k tomu přiznali.

*„V této době je pravda tak zatemněná a lež tak zavedená, že pravdu může poznat jen ten, kdo ji miluje.“ (Blaise Pascal)*

Další rozbor otevřené položky se týkal otázky, kde se zjišťovala četnost lhaní v období školního věku, dospívání a adolescence. Zde autorka očekávala, že se hypotéza potvrdí. Celkem 54 % (70) respondentů vykazalo možnost **b) Velmi ojediněle**. Respondenti v relativní četnosti 9 % (12) označili možnost **a) Často**. Důvody k použití lži byly následující: 28% (23) respondentů zvolilo lež z důvodu zaujmout, vyrovnat se ostatním, získat přízeň; na druhém místě s četností 24 % (20) respondentů byl strach z odmítnutí v dominantní skupině a třetí nejvyšší četnost 18 % (15) respondentů byla z důvodu nevyčnívat z davu, pravděpodobně šlo o strach vyjádřit svůj názor a obavy z reakce druhých. Jednalo se o osobní důvody a spíše běžné lži, nikoliv závažné s cílem ublížit. V závěrečném hodnocení této otázky se autorka vyjádřila, že důvodem k zatajování pravdivých údajů nebo vlastního názoru byl osobní prospěch.

Další otevřená otázka, kterou chtěla autorka rozebrat a očekávala více otevřené odpovědi, byla otázka č. 8 zkoumající osobní postoj ke lžím. Vyhodnocení podle četností v tuto chvíli není podstatné z toho důvodu, že cca 85 % (99) dotazovaných respondentů vnímá lež negativně, ale každý uvádí v konečném vyhodnocení různé aspekty. Budeme se tedy zaměřovat na konečné důvody, které se vztahují k negativnímu hodnocení lži. Největší počet respondentů, což je 16 % (21), nemá lež rád, ale dokáže ji pochopit. Podobně 15 % (20) dotazovaných respondentů s nimi nesouhlasí, ale jsou toho názoru, že patří k životu a vždy budou mezi námi. Dalších 14 % (18) respondentů se ke lži vyjádřilo nesnášenlivě až nenávisťně, 12 % (15) respondentů lež hodnotí negativně, uvádí, že ubližuje, odsuzují ji a velmi jim vadí. Stejný počet respondentů 12 % (16) hodnotí lež jako součást života, bez níž nelze žít.

Tento výčet nejvyšších četností vypovídá o tom, že každý z nás má svůj osobní postoj k tomuto fenoménu. Ani jeden z respondentů nezaujímá postoj, že by vnímal lež jako pozitivum mezi námi. Ale ne vždy je vhodné sdělit pravdu. V takovém případě může být rozhodnutí zvolit klamně vyjádření vhodné i prospěšné. Pravdomluvnost, upřímnost a vyjádření, že nikdy nelžou, uvedlo 6 % (8) dotazovaných respondentů.

Otevřená otázka č. 14 se zaměřila na pocity dotazovaných při odhalení lži u jejich blízkých. Tato metoda nabízela možnost získat detailní informace o pocitech, stavech a emocích, které se v danou chvíli v dotazovaných odehrávaly. Výsledky v četnosti 26 % (34) vypovídají o pocitech lítosti, smutku a úzkosti. Tato skupina vypovídá o silných emočních stavech spojených se ztrátou energie a vyčerpáním. Druhá nejvyšší četnost se týká 22 % (28) respondentů, u nichž se dostavilo zklamání. Dalších 13 % (17) respondentů reagovalo zlostně, našťvaně až vztekle. Zbytek hodnocených četností byl o smutku, znechucení a zklamání.

Poslední otázka zakončující dotazník se týkala výzkumného problému, který byl náplní této práce. Autorka otázku vyselektovala podle pohlaví, aby poznala viditelné rozdíly mezi vnímáním mužů a žen. Největší rozdíl byl v kategorii **d) Lež ničí vztah, důvod k rozchodu**, zde to muži vnímají souhlasně pouze v 9 % (5). Ženy se takto rozhodly v četnosti 32 % (25). Zajímavé by bylo zjistit, o jakou zásadní lež se jedná. Autorka se domnívá, že by se to mohlo týkat nevěry. Tato oblast je velmi křehká a citlivá, dochází zde ke ztrátě důvěry, která se obtížněji vrací zpět. Muži to v této oblasti vnímají jinak. Další rozdíl v hodnocení je v možnosti b) Někdy pozitivně, někdy negativně.

Zde muži odpověděli v četnosti 26 % (14) a ženy 10 % (8). Otázkou je, v jaké četnosti se to týká. Zde by byla vhodná otázka na popsání důvodu, jak pozitivně působí lež na mezilidský vztah.

*„Nejvíce utrpení způsobil člověk člověku proto, že byl přesvědčen o věcech, které se ukázaly být nepravdivé.“ (Bertrand Russell)*

Ve výzkumné části tohoto šetření autorka popsala podstatu lži a průběh výzkumu, ve kterém se také pokusila interpretovat výsledky a porovnat je s výzkumy z předchozích studií. Podařilo se potvrdit dvě hypotézy, z nichž jedna je důležitá pro potvrzení domněnek o tom, jaký vliv má rodinné zázemí na lhaní v dospělosti. Hlavní cíl výzkumu, kterým byla odpověď na otázku „Proč se lidé uchylují ke lžím?“, byl z části naplněn a přinesl následující výsledky:

- Častým důvodem ke lži je ukázat se v lepším světle, zapůsobit na protějšek, být uznávaný a působit úspěšně.
- Roli hraje také touha potěšit, podpořit v situaci, která je v danou chvíli pro danou osobu důležitá. Díky loajalitě a empatii „osoby, jež lže“, se protějšek cítí lépe ve chvíli, kdy je to pro něho důležité a povzbuzující.
- Ve výzkumu nebyly lži vážné, které jsou záležitostí vyskytující se při vyšetřování trestných činů.
- Důležité bylo zjištění, že 83 % respondentů vnímá lež negativně a při použití lži nebylo jejich cílem někomu ublížit. Otázkou je, zda odpovědi respondentů byly skutečně objektivní.

Autorka vnímá toto výzkumné šetření jako přínosné, jelikož přispělo ke zjištění, že lež není jen negativní, ale pokud je správně použita, dokáže i pomoci. Ve chvílích, kdy se necítíme komfortně, může malá lež i posílit a povzbudit. Tyto lži patří mezi sociální a bílé lži, kterých se dopouštíme všichni a často. Závažné lži do života nepatří, ale i tak jsou mezi námi.

Předložená bakalářská práce poslouží i jako ukázka v psychoterapeutickém centru Liberec (Psychoterapie Liberec), kam autorka dochází jako doprovod klientce s diagnózou Aspergerův syndrom. I zde se řeší fenomén lež, kterému se zde věnují v rodinné terapii. Výsledky spojené s pozitivním rodinným zázemím mohou být přínosné i v této oblasti psychoterapie.



## 7 Literatura

Bowen, Will. 2018. *Vztahy bez stížností*. Praha: Synergie, 2018. ISBN 978-80-7370-521-3.

Bowlby, J. 1969. *Attachment And Loss*. Sv. 1: Attachment, New York: Basic Books. ISBN 0-465-00543-8

BRŠŤÁKOVÁ, Jana, Dominik BRŮHA, Petr BUKOVJAN, et al. *Abeceda personalisty*. Olomouc: ANAG, [2007]. Práce, mzdy, pojištění. ISBN 9788075541208.

CARSON, David. *Applying psychology to criminal justice*. Hoboken, NJ: John Wiley, c2007. ISBN 978-0470-01515-5.

Craig, David. 2014. *Staňte se lidským detektorem lži; Jak spolehlivě odhalit lháře*. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-5365-2.

Derlega, V. J. 1984. *Communication, intimacy, and close relationships*. New York: Academic Press. ISBN 978-14-8326-042-6.

HOGG, Michael A.; VAUGHAN, Graham M. 2008. *Sociální psychologie*. Pearson Education. ISBN 978-0-132-06931-1.

Ekman, Paul. 2001. *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics and marriage*. New York: Norton, 2001, ISBN 9780393337457.

Ekman, Paul. 2015. *Odhalené emoce; Naučte se rozpoznávat výrazy tváře a pocity druhých*. Brno: Jan Melvin Publishing, 2015. ISBN 978-80-87270-81-3.

Erhardt, Ute a Johnen, Wilhelm. 2016. *Upřímní lidé lžou opravdu dobře; Pravda nám vždy neprospěje*. Praha: Motto, 2016. ISBN 978-80-267-0577-2.

Ftorek, Jozef. 2017. *Manipulace a propaganda: na pozadí současné informační války*. Praha: Grada, 2017. ISBN 978-80-271-0605-9.

Glassová, Lillian. 2014. *Lháři a jejich řeč těla; Jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slyšíte od lidí*. Brno: Albatros Média a. s., 2014. ISBN 978-80-265-0255-5.

GILES, David. *Psychologie médií*. Praha: Grada, 2012. Z pohledu psychologie. ISBN 978-80-247-3921-2.

HOFSTEDE, G. 1980. *Cultures Consequences: International Differences in work related values*. ISBN 0-8039-1306-0.

- Huber, Wolfgang. 2016. *Etika: Základní otázky života*. Praha: Vyšehrad, 2016. ISBN 978-80-7429-642-0.
- Janeček, Petr. 2020. *Černá sanitka: Znovu v akci, Hoaxy, Fámý, Konspirace*. Praha: Nakladatelství Plot, 2020. ISBN 978-80-86523-367-3.
- Janoušek, Jaromír. 2007. *Verbální komunikace a lidská psychika*. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1594-0.
- KAFKA, Franz. *Proces*. Přeložil Pavel EISNER. Praha: Dobrovský, 2014. Omega (Dobrovský). ISBN 978-80-7390-127-1.
- Kalina, Aleš. 2014. *Partnerský manuál*. Praha: Mindsoft, 2014. ISBN 978-80-85335-24-8.
- Kelley, H. H. 1979. *Personal relationships: Their structures and processes*. Hillsdale, N.J.: L. Erlbaum. ISBN 978-04-7026-730-1.
- Kelley, H. H. 1986. Personal relationships: Their Nature and Significance. In R. Gilmour, S. Duck (Eds.), *The emerging field of personal relationships* (3-19). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. ISBN 978-10-0316-400-5.
- Konečný, Štěpán. 2011. *Fenomén lhání v prostředí internetu*. Brno: Masarykova univerzita, 2011. ISBN 978-80-210-5488-2.
- Kořenek, Josef. 2004. *Lékařská etika*. Praha: Triton, 2004. ISBN 80-7254-538-8.
- Koukolík, František. 2012. *Nejspanilejší ze všech bohů*. Praha: Karolinum, 2012. ISBN 978-80-246-2042-8.
- Livingstone, Smith, D. 2004. *Why We Lie: The Evolutionary Roots of Deception and the Unconscious Mind*. New York: St. Martin's Press. ISBN 9780312310394
- Matoušek, Oldřich. 2016. *Slovník sociální práce*. Praha: Portál, 2016. ISBN 978-80-262-1154-9.
- Maturkanič, Prokop Patrik. 2018. *Základy etiky*. Terezín: Vysoká škola aplikované psychologie, 2018. ISBN 978-80-87871-05-8.
- Medzihorský, Štefan. 1991. *Asertivita*. Praha: Elfa, 1991. ISBN 80-900197-1-4.
- Mele, Alfred R. 2001. *Self-deception unmasked*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2001. ISBN 9780691057453.
- Müller, Jan. 2018. *Průvodce budoucností: Jak si užít globální krizi, přežít pubertu umělé inteligence, počítat s vypnutým bankomatem, přeplout oceán sociální sítě, nebát se disrupce v rodině a oslavit návrat magie*. Praha: Mladá fronta, 2018. ISBN 978-80-204-4634-3.

- Mynaříková, Lenka. 2017. *Lež ti kouká z očí: Průvodce světem lži a klamů*. Praha: Grada, 2017. ISBN 978-80-271-0279-2.
- Mynaříková, Lenka. 2015. *Psychologie Lži*. Praha: Grada, 2015. ISBN 978-80-247-5472-7.
- Navarro, Joe. 2013. *Jak poznat, když vám někdo lže: příručka bývalého experta FBI*. Praha: Gada Publishing, a. s., 2013. ISBN 978-80-247-5065-1.
- Navarro, Joe. 2014, 2019. *Nebezpečné osobnosti; Jak je odhalit a chránit se před nimi*. Praha: Grada Publishing, a. s., 2019. ISBN 978-80-247-9655-0.
- Nutil, Petr. 2018. *Média, lži a příliš rychlý mozek; Průvodce postpravdivým světem*. Praha: Grada Publishing, a. s., 2018. ISBN 978-80-271-0716-2.
- Peck, M. Scott. 2018. *Lidé lži: Psychologie lidského zla*. Praha: Portál, 2018. ISBN 978-80-262-1313-0.
- Reichel, Jiří. 2009. *Kapitoly metodologie sociálních výzkumů*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-3006-6.
- Röhr, Heinz-Peter. 2011. *Závislé vztahy; Léčba a uzdravení závislé poruchy osobnosti*. Praha: Portál, 2011. ISBN 978-807-367-853-1.
- SARTRE, Jean-Paul. *Slova*. 2. Praha: Mladá fronta, 1967. ISBN 20-016-67.
- Slaměnik, Ivan. 2011. *Emoce a interpersonální vztahy*. Praha: Grada Publishing, a. s., 2011. ISBN 978-80-247-3311-1.
- Sokol, Jan. 2019. *Malá filosofie člověka a Slovník filozofických pojmů*. Praha: Vyšehrad, 2019. ISBN 978-80-7601-190-08.
- Šamánková, Dita a Novák, Tomáš. 2007. *Pravda a lež v partnerství*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1846-0.
- Tversky, B, a další. 1997. *Memory for Everyday and Emotional Events*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 1997. ISBN 9780805814439.
- Vágnerová, Marie. 2000. *Vývojová psychologie: dětství, dospělost, stáří*. Praha: Portál, 2000. ISBN 80-7178-308-0.
- Vrij, Aldert. 2011. *Detecting lies and deceit: The psychology of lying and its implications for professional practise*. London: Wiley & Sons, Incorporated, John, 2011. ISBN-13 978-047-185-3169.

Vrij, Aldert, Memon, Amina a Ray, Bull. 1998. *Psychology and law: Truthfulness, Accuracy and Credibility*. London: McGraw-Hill Book Company, 1998. ISBN 0-07-709316-X.

Vybíral, Zdeněk. 2015. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci*. Praha: Portál, 2015. ISBN 978-80-262-0869-3.

Willerton, Julia. 2012. *Psychologie mezilidských vztahů*. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-3924-3.

## Periodikum

Argyle, M., & Henderson, M. (1985). The rules of relationships. In S. Duck & D. Perlman (Eds.), [online] 2016. *Understanding personal relationships: An interdisciplinary approach* (pp. 63–84). Sage Publications, Inc. Dostupné z: <https://psycnet.apa.org/record/1987-97266-004>

Bell, K. L. a DePaulo, B. M. 1996. Truth and Investment: Lies re told to those who care. [online] 1996 – [cit. 1997-01-01]. *Journal of Personality and Social Psychology*. 4, 1996, Sv. 71. Dostupné z: <https://smg.media.mit.edu/library/DePaulo.Bell.truthAndInvestment.pdf>

Burgoon, Judee K a Qin, Tiantian. 2006. The Dynamic nature of deceptive verbal communication. [online] 2006 – [cit. 2006-03]. *Journal of Language and Social Psychology*. 25 (1), 76-96. 2006, Sv. 1. Dostupné z: <https://arizona.pure.elsevier.com/en/publications/the-dynamic-nature-of-deceptive-verbal-communication>

Caspi, Avner a Gorskij, Paul. 2006. Prevalance, motivation and emotion. *Cyberpsychology&Behavior*. [online] 2006 – [cit.2006-02-23]. 1, 2006, Sv. 9. Dostupné z: <https://www.liebertpub.com/doi/abs/10.1089/cpb.2006.9.54>

Dreber, Anna a Johannesson, Magnus. 2008. Gender differences in deception. [online] 2008 – [cit. 2008-04]. *Economics Letters*. 2008, Sv. 99, 1. Dostupné z: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165176507002534>

GNEEZY, Uri. Deception: The role of consequences. *American Economic Review*, 2005, 95.1: 384-394. Dostupné z: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/0002828053828662>

*How unrealistic optimism is maintained in the face of reality.* Sharot, Tali, Korn, Christoph W a Dolan, Raymond J., 2011- [cit. 2011-10-09], Sv. 14. ISSN 1097-6256. Dostupné z: <https://www.nature.com/articles/nn.2949>

Kashy, D. A. a DePaulo, B. M. 1998. Everyday lies in close and casual relationships. *International Relations and Group processes.* 74 (1), Sv. 1. ISSN: 1938-1315. Dostupné z: <https://psycnet.apa.org/record/1997-38342-005>

Mahon, James Edwin. 2008. *Two Definitions of Lying.* International Journal of Applied Philosophy. 2008 - [cit. 2008-01-10], Sv. 22 (p. 211-230). ISSN 0738-098X. Dostupné z: <https://doi.org/10.5840/ijap200822216>

Main, M., Kaplan, N., & Cassidy, J. (1985). Security in Infancy, Childhood, and Adulthood: A Move to the Level of Representation. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 50(1/2), 66–104. <https://doi.org/10.2307/3333827>

Porter, Stephen a Brinke, Leanne. 2010. The Truth about lies: What works in detecting high-stakes deception? [online] 2011 – [cit. 2011-01-10]. *Legal and Criminological Psychology.* 2010, Sv. 14, 1. Dostupné z: <https://bpspsychub.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1348/135532509X433151>

Sbarra, D. A., & Nietert, P. J. (2009). Divorce and death: Forty years of the Charleston Heart Study. *Psychological Science*, 20(1), 107–113. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02252.x>

Sorensen, Roy. 2007. Bald-faced lies! Lying without the intent to deceive. *Pacific Philosophical Quarterly.* [online] 2007 – [cit. 2007-05-11], Sv. 88, s. 251-264. Dostupné z: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1468-0114.2007.00290.x>

*The Moral Presumption Against Lying.* Kupfer, Joseph. 1982. 1, Chicago: Philosophy Education Society Inc., Sv. 36. Dostupné z: <https://philpapers.org/rec/KUPTMP-2>

Vrij, Aldert. 2008. Nonverbal Dominance Versus Verbal Accuracy in Lie Detection: A plea to Change Police Practise. *Criminal Justice and Behavior.* [online] 2008- [cit. 2008-10-10], Sv. 35, 10. Dostupné z: <https://www.ojp.gov/ncjrs/virtual-library/abstracts/nonverbal-dominance-versus-verbal-accuracy-lie-detection-plea>

## **Internetové zdroje**

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zaměstnanost, nezaměstnanost 2021* [online]. Praha: ČSÚ, 2021 [cit. 2021-27-8].

Dostupné z: [https://www.czso.cz/csu/czso/zamestnanost\\_nezamestnanost\\_prace](https://www.czso.cz/csu/czso/zamestnanost_nezamestnanost_prace)

CENTRUM PRO VÝZKUM VEŘEJNÉHO MÍNĚNÍ. *Jaké chování je pro nás morálně přijatelné 2015* [online]. Praha: Sociologický ústav AV ČR [cit. 2015-03].

Dostupné z: <https://cvvm.soc.cas.cz/cz/tiskove-osostatnístatni/vztahy-a-zivotni-postoje/1876-jake-chovani-je-pro-nas-moralne-prijatelne-brezen-2015>

Janošová Pavlína. *Základy sociální psychologie*. Aktu gram-veřejnost [online] [citace: 2021-11].

Dostupné z: <https://turbo.cdv.tul.cz/mod/book/view.php?id=5969&chapterid=6249>

## **Elektronický časopis**

Mynaříková, Lenka. 2013. *E-Psychologie; Souvislost mezi lhaním a emoční intel gencí v České republice*. [Elektronický časopis ČMPS] Praha: Českomoravská psychologická společnost, 2013. ISSN 1802-8853. Dostupné z: <https://www.e-psycholog.eu/pdf/mynarikova.pdf>

## Seznam grafů

Graf č. 1	Věk respondentů.....	45
Graf č. 2	Pohlaví respondentů.....	46
Graf č. 3	Vzdělání respondentů.....	47
Graf č. 4	Rodinné zázemí respondentů.....	48
Graf č. 5	Přístup rodičů ke lžím (při odhalení).....	49
Graf č. 6	Četnost lhaní respondentů v období dětství.....	50
Graf č. 7	Popište důvod, proč jste použili lež.....	51
Graf č. 8	Osobní postoj ke lžím.....	53
Graf č. 9	Jaký máte názor na milosrdné lži.....	55
Graf č. 10	Použil/a byste lež při možnosti získat zaměstnání.....	57
Graf č. 11	Vliv pohlaví na frekvenci lhaní.....	58
Graf č. 12	Založení nepravdivého profilu na internetu.....	60
Graf č. 12.1	Založení nepravdivých profilů/muži/ženy.....	60
Graf č. 13	Důvod založení nepravdivého profilu.....	61
Graf č. 14	Pocity při odhalení lži u svých blízkých.....	62
Graf č. 15	Považujete skrývání nevěry za lhaní.....	64
Graf č. 16	Změna vztahu k osobě, která lhala.....	65
Graf č. 17	Popište změnu vztahu k osobě, která lhala.....	66
Graf č. 18	Pocit při odhalení lži.....	68
Graf č. 18.1	Pocit při odhalení lži.....	69
Graf č. 19	Komu jste nejčastěji lhali.....	70
Graf č. 20	Z jakého důvodu jste použil/a lež.....	71
Graf č. 21	Jak často lžete.....	73
Graf č. 22a)	Podíl lži na vztazích/muži.....	75
Graf č. 22b)	Podíl lži na vztazích/ženy.....	75
Graf č. 23	Výchovný styl d) Fyzický trest.....	87
Graf č. 24	Frekvence lhaní/dosažené vzdělání.....	89
Graf č. 25	Zakládání nepravdivých profilů.....	81

## Seznam tabulek

Tabulka četností č. 1	Věk respondentů.....	45
Tabulka četností č. 2	Pohlaví respondentů.....	46
Tabulka četností č. 3	Vzdělání respondentů.....	47
Tabulka četností č. 4	Rodinné zázemí respondentů.....	48
Tabulka četností č. 4.1	Rodinné zázemí respondentů.....	48
Tabulka četností č. 5	Přístup rodičů ke lžím (při odhalení).....	49
Tabulka četností č. 6	Četnost lhaní respondentů v období dětství.....	50
Tabulka četností č. 7	Popište důvod, proč jste použili lež.....	51
Tabulka četností č. 8	Osobní postoj ke lžím.....	53
Tabulka četností č. 9	Jaký máte názor na milosrdné lži.....	55
Tabulka četností č. 9.1	Jaký máte názor na milosrdné lži.....	56
Tabulka četností č. 10	Použil/a byste lež při možnosti získat zaměstnání.....	57
Tabulka četností č. 11	Vliv pohlaví na frekvenci lhaní.....	58
Tabulka četností č. 12	Založení nepravdivého profilu na internetu.....	60
Tabulka četností č. 13	Důvod založení nepravdivého profilu.....	61
Tabulka četností č. 13.1	Důvod založení nepravdivého profilu-M,Ž.....	92
Tabulka četností č. 14	Pocity při odhalení lži u svých blízkých.....	62
Tabulka četností č. 15	Považujete skrývání nevěry za lhaní.....	64
Tabulka četností č. 15.1	Popište, jak vnímáte skrývání nevěry.....	64
Tabulka četností č. 16	Změna vztahu k osobě, která lhala.....	65
Tabulka četností č. 17	Popište změnu vztahu k osobě, která lhala.....	66
Tabulka četností č. 18	Pocit při odhalení lži.....	68
Tabulka četností č. 18.1	Pocit při odhalení lži.....	68
Tabulka četností č. 19	Komu jste nejčastěji lhali.....	70
Tabulka četností č. 20	Z jakého důvodu jste použil/a lež.....	71
Tabulka četností č. 21	Jak často lžete.....	73
Tabulka četností č. 22a)	Podíl lži na vztazích/muži.....	74
Tabulka četností č. 22b)	Podíl lži na vztazích/ženy.....	74
Tabulka četností č. 23	Výchovný styl d) Fyzický.....	86
Tabulka četností č. 24	Dosažené vzdělání.....	88



## **Seznam kontingenčních tabulek četností aktuálních hodnot**

Kontingenční tabulka četností č. 1	Četnost lhaní v dětství.....	77
Kontingenční tabulka četností č. 2	Přístup rodičů ke lžím.....	78
Kontingenční tabulka četností č. 3	Dosažené vzdělání.....	79
Kontingenční tabulka četností č. 4	Rodinné zázemí.....	80
Kontingenční tabulka četností č. 5	Nepravdivé profily.....	81
Kontingenční tabulka četností č. 6	Četnost lhaní v dětství.....	82

## **Seznam kontingenčních tabulek očekávaných hodnot**

Kontingenční tabulka hodnot č. 1	Četnost lhaní v dětství.....	77
Kontingenční tabulka hodnot č. 2	Přístup rodičů ke lžím.....	78
Kontingenční tabulka hodnot č. 3	Dosažené vzdělání.....	79
Kontingenční tabulka hodnot č. 4	Rodinné zázemí.....	80
Kontingenční tabulka hodnot č. 5	Nepravdivé profily.....	81
Kontingenční tabulka hodnot č. 6	Četnost lhaní v dětství.....	82

## **Seznam tabulek s výběrem odpovědí**

Seznam tabulek s výběrem odpovědí č. 1	Četnost lhaní.....	77
Seznam tabulek s výběrem odpovědí č. 2	Četnost lhaní.....	78
Seznam tabulek s výběrem odpovědí č. 3	Četnost lhaní.....	79
Seznam tabulek s výběrem odpovědí č. 4	Četnost lhaní.....	80
Seznam tabulek s výběrem odpovědí č. 5	Pohlaví.....	81
Seznam tabulek s výběrem odpovědí č. 6	Lež při verb. komunikaci.....	82

# PŘÍLOHA: DOTAZNÍK

## Jaký máte postoj ke lžím?

*Dobrý den,  
věnujte prosím několik minut svého času k vyplnění následujícího dotazníku.*

### 1. Věk

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) 18-30
- b) 31-40
- c) 41-50
- d) 51-60
- e) 61 a více

### 2. Pohlaví

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Muž
- b) Žena

### 3. Vzdělání

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Základní
- b) Vyučen
- c) Středoškolské
- d) Vysokoškolské a další.....

#### **4. Rodinné zázemí, ve kterém jste vyrůstali**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Rodiče sezdáni
- b) Rozvedeni
- c) Pouze s matkou
- d) Pouze s otcem
- e) Jiné - napište na tento řádek

#### **5. Rodiče přistupovali ke lžím (při odhalení)**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Slovním trestem - zákazem televize, PC.....
- b) Domluvou
- c) Fyzickým trestem
- d) Neřešili to

#### **6. V dětství jsem s vrstevníky při verbální komunikaci použil/a lež**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Často
- b) Velmi ojediněle
- c) Nikdy
- d) Nepamatuji se

#### **7. Pokud jste zvolili a) nebo b) popište důvod. Pokud c) nebo d), napište zvolené písmeno. (Jinak Vás to nepustí k další otázce.)**

.....

.....

.....

**8. Váš osobní postoj ke lžím - popište vlastními slovy (jak je vnímáte...)**

.....  
.....  
.....

**9. Jaký názor máte na milosrdné lži?**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Pozitivní, souhlasím s nimi
- b) Negativní, nesouhlasím s nimi
- c) Neutrální
- e) Jiný, napište na tento řádek

**10. Použil/a byste lež při možnosti získat lepší zaměstnání?**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- b) Ne
- c) Podle aktuální situace v tu danou chvíli (nezaměstnaný, ve výpovědi)

**11. Má pohlaví vliv na frekvenci lhaní?**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Ano, muži lžou častěji
- b) Ano, ženy lžou častěji
- c) Ne, nezáleží na pohlaví

**12. Založil/a jste si někdy na internetu nepravdivý profil?**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

a) Ano

b) Ne

**13. Pokud jste zvolil odpověď a) popište důvod. Pokud jste zvolil odpověď b) napište Ne.**

.....  
.....  
.....

**14. Jaké jsou Vaše pocity při odhalení lži u svých blízkých?  
(Napište vlastními slovy)**

.....  
.....  
.....

**15. Považujete skrývání nevěry za lhaní?**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

a) Ano

b) Ne

Jiná, popište....

## 16. Změnil se Váš vztah k osobě, která Vám lhala?

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Ano
- b) Ne
- c) Záleží na okolnostech

## 17. Pokud jste zvolil odpověď a) nebo c), popište, jak se vztah změnil. V případě zvoleného odpovědi b), napište Ne.

.....

.....

.....

## 18. Vaše reakce - pokud Vás někdo při lži odhalil:

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Omluvil/a jsem se a snažil/a vysvětlit důvod
- b) Styděl/a jsem se, nepříjemný vnitřní stav, úzkost
- c) Neřešil/a jsem to, už jsem ho/ji nikdy neviděla
- e) Jiný stav - napište na tento řádek

## 19. Komu jste nejčastěji zalhal/a?

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Rodičům
- b) Partnerovi
- c) Přátelům
- d) Dětem
- e) Kolegům v práci
- f) Cizím lidem

**20. Z jakého důvodu jste lež použil? Napište vlastními slovy...**

.....  
.....  
.....

**21. Jak často lžete?**

Nápověda k otázce: Vyberte jednu odpověď

- a) Každý den
- b) Několikrát za týden
- c) Několikrát za měsíc
- d) Pouze v nezbytných případech
- e) Nikdy

**22. Jak se podle Vás podílí lež na kvalitě mezilidských vztahů? Napište vlastními slovy...**

.....  
.....  
.....

*Děkuji za Váš čas, ochotu a trpělivost při vyplnění dotazníku.*

