



Neverbální projevy lhaní v knihách pro dospívající

Bakalářská práce

Studijní program:

B7507 Specializace v pedagogice

Studijní obory:

Český jazyk a literatura se zaměřením na vzdělávání
Humanitní studia se zaměřením na vzdělávání

Autor práce:

Kristýna Petráková

Vedoucí práce:

PhDr. Stanislava Exnerová
Katedra filosofie





Zadání bakalářské práce

Neverbální projevy lhaní v knihách pro dospívající

Jméno a příjmení: **Kristýna Petráková**
Osobní číslo: P16000246
Studijní program: B7507 Specializace v pedagogice
Studijní obory: Český jazyk a literatura se zaměřením na vzdělávání
Humanitní studia se zaměřením na vzdělávání
Zadávající katedra: Katedra filosofie
Akademický rok: **2017/2018**

Zásady pro vypracování:

Autorka popíše a vysvětlí neverbální projevy, které se v chování lidí projevují v souvislosti se lhaním. Dále z tohoto aspektu posoudí vybranou populárně naučnou literaturu pro dospívající, zabývající se tématem lhaní. Studentka bude postupovat v souladu s metodologickými pokyny vedoucí a bude pravidelně konzultovat.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy:
Forma zpracování práce:
Jazyk práce:

tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

MYNARÍKOVÁ, Lenka. Psychologie lži. Praha: Grada, 2015. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-5472-7.

VYBÍRAL, Zbyněk. Psychologie lidské komunikace. Praha: Portál, 2000. ISBN 80-7178-291-2.

EKMAN, Paul a Wallace V. FRIESEN. Emoce pod maskou: poznám, co si myslíš, podle toho, jak se tváříš. I. vydání. Přeložil Jiří FADRNY. Brno: BizBooks, 2015. ISBN 978-80-265-0422-1

EKMAN, Paul. Odhalené emoce: naučte se rozpoznávat výrazy tváře a pocity druhých. Přeložil Eva NEVRLÁ. V Brně: Jan Melvil Publishing, 2015. Pod povrchem. ISBN 978-80-87270-81-3.

GLASS, Lillian. Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slýcháte od lidí. Brno: BizBooks, 2014. ISBN 978-80-265-0220-3.

Vedoucí práce: PhDr. Stanislava Exnerová
Katedra filosofie

Datum zadání práce: 20. dubna 2018

Předpokládaný termín odevzdání: 30. dubna 2019

prof. RNDr. Jan Pícek, CSc.
děkan

L.S.

doc. PhDr. David Václavík, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 24. dubna 2018

Prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Jsem si vědoma toho, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má bakalářská práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědoma následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

16. července 2020

Kristýna Petráková

Poděkování

Chtěla bych poděkovat paní PhDr. Stanislavě Exnerové za odborné vedení mé bakalářské práce. Rovněž bych chtěla vyjádřit poděkování všem ostatním, kteří se na vytvoření mé práce podíleli, za podporu a povzbuzení.

Anotace

Bakalářská práce se zaměřuje především na neverbální projevy, které jedinci vyjadřují při lhaní. Práce se zabývá interpersonální i intrapersonální komunikací, speciálně na komunikaci neverbální. V práci jsou charakterizovány jednotlivé kategorie neverbálních signálů a následně jsou vloženy do souvislosti se lhaním. Hlavní součástí této práce tvoří praktická část, která se zabývá neverbálními projevy lhaní v populárně naučných knihách. Pro tuto analýzu byly zvoleny knihy, které se odlišují svým přístupem k detekování lhajících osob.

Klíčová slova

Komunikace, neverbální signály, emoce, prožívání, maskování, lhaní, detekce

Anotation

The bachelor thesis focuses mainly on non-verbal expressions that individuals employ when lying. The thesis deals with interpersonal and intrapersonal communication, especially for nonverbal communication. The thesis characterizes individual categories of nonverbal signals which are later inserted into the context of lying. An important part of this thesis is the practical part, which deals with nonverbal manifestations of lying in popular science books. For this analysis purpose were chosen such books which differ in their approach to detect lying people.

Keywords

Communication, nonverbal signals, emotions, experience, reality, lying, detection

Obsah

Úvod	9
1 KOMUNIKACE	11
2 VERBÁLNÍ A NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	14
2.1 VERBÁLNÍ KOMUNIKACE	14
2.2 NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE.....	16
2.2.1 OBECNĚ O NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACI.....	16
2.2.2 EMOČNÍ INTELIGENCE	18
3 LHANÍ.....	19
3.1 PRAVDA	19
3.2 TYPOLOGIE LŽÍ.....	20
3.2.1 SEBEKLAM	21
3.2.2 PSEUDOLHANÍ	21
3.3 PROSTŘEDKY NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	24
3.3.1 PARALINGVIÁLNÍ JEVY	24
3.3.2 MIMIKA.....	25
3.3.3 POSTURIKA	27
3.3.4 KINEZIKA A GESTIKA	28
3.3.5 HAPTIKA.....	29
3.3.6 PROXEMIKA	30
3.4 DETEKCE LHÁŘŮ	31
3.4.1 NEVERBÁLNÍ PROJEVY LHANÍ	31
3.4.1.1 MIMICKÉ PROJEVY MASKOVÁNÍ SKUTEČNÝCH EMOCÍ.....	31
3.4.1.2 GESTIKA, KINEZIKA A HAPTIKA LHAJÍCÍCH OSOB.....	35
3.4.2 PARALINGVIÁLNÍ JEVY SPOJOVANÉ SE LŽÍ	36
3.4.3 VERBÁLNÍ PROJEVY LHANÍ.....	36
4 ANALÝZA VYBRANÉ LITERATURY	38
4.1 Ekman, Paul a Wallace V. FRIESEN. Emoce pod maskou: poznám, co si myslíš, podle toho, jak se tváříš.	38
4.2 Glass, Lillian. Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slýcháte od lidí.	43
Závěr.....	47
Seznam použitých zdrojů	48

Úvod

Téma mé bakalářské práce *Neverbální projevy lhaní v populárně naučných knihách* jsem zvolila z důvodu mého zájmu o neverbální komunikaci. Původní název a cíl práce *Neverbální projevy lhaní v knihách pro dospívající* byl po domluvě s vedoucí práce pozměněn. V dnešní době je téma neverbální komunikace velmi atraktivní a zájem o něj neustále stoupá. Je to především z důvodu studií a výzkumů, které byly v oblasti neverbálních projevů prováděny a které dokazují jejich důležitost a značný význam v mezilidské komunikaci. Lidé jsou fascinováni představou, že mohou odhalit skutečné pocity jedince právě z neverbálních signálů, které jim budou velmi nápomocné při dosahování svých cílů, navazování úspěšných vztahů a úspěšné konverzace. Nejvýraznější zájem je soustředěn na oblast klamu, především na odhalení předstíraných emocí a falešného jednání.

Cílem mé bakalářské práce je upozornit na nebezpečnost chybného dekodování neverbálních signálů. Je časté, že při pozorování neverbálních signálů dochází k chybné interpretaci, a proto i k neúspěchu v komunikaci. Nejčastější chybou je, že jedinci zkoumají signály samostatně a nezasazují je do komplexního celku. Také nevěnují pozornost situacím, které předcházely těmto signálům a neuvědomují si, že neverbální signály jsou mnohovýznamové. Na základě těchto chyb dochází i k chybné detekci lhaní, kdy jedinci mohou interpretovat pouze určitý pocit nepohody jako klamné jednání.

Bakalářská práce je rozdělena do čtyř kapitol, z nichž první tři kapitoly spadají do teoretické části a čtvrtá pak do části praktické. První kapitola definuje komunikaci v obecné rovině a vysvětluje základní pojmy, které s komunikací úzce souvisejí. Komunikace je zde vnímána z hlediska interpersonálního i intrapersonálního. Je zde vylíčena její proměnlivost na základě vnitřních a vnějších kontextů a také motivace ke komunikačnímu aktu. Druhá kapitola je věnována rozdělení komunikace na dvě části, kterými jsou komunikace verbální a neverbální. V části, která se týká verbální komunikace, jsou vysvětleny pojmy, které se týkají jazykového kódu. Druhá část charakterizuje neverbální komunikaci v obecné rovině. Soustředí se na důležitost významu neverbálního signálu, jejich funkce a chyby, kterých se jedinci při jejich interpretaci dopouštějí. Třetí kapitola je věnována lhaní, snaží se definovat lež a pravdu a také rozlišit, zda se jedná o klamné jednání u nejednoznačných typů jednání, které lze nazvat pseudolhaním. V této kapitole jsou vylíčeny jednotlivé neverbální signály, které

jsou zasazeny do této práce pro systematictější detekování klamného jednání, které je popsáno v závěru této kapitoly. S detekcí lhaní je zde zacházeno velmi opatrně z důvodu již zmíněných lehce uskutečnitelných chyb, kterých se jedinci často dopouštějí. Čtvrtá kapitola je věnována dvěma vybraným knihám, jejichž tématem je neverbální komunikace a lhaní. Tyto knihy jsou analyzovány především z obsahového hlediska a posloužily zároveň také jako zdroj mé bakalářské práce.

1 KOMUNIKACE

Na komunikaci lze pohlížet jako na významný prostředek k uspokojování jedincových potřeb. Všichni živočichové mezi sebou komunikují právě proto, aby podali informace o svých potřebách, a čekají, že následně dojde k jejich uspokojení. K tomu používají různé prostředky. Lidské bytosti jsou považované za tvory společenské, které se bez komunikace neobejdou a znalost komunikace tak znamená velmi důležitou evoluční výhodu. Tento velký význam komunikace má za následek, že komunikace je předmětem mnoha disciplín a podle nich je na tento pojem nahlíženo z různých hledisek a setkáváme se s různými definicemi. Jedním z nich je zmíněné hledisko pragmatické, kdy je na komunikaci nahlíženo jako na prostředek k uspokojování potřeb jedince.¹ V nejširším slova smyslu lze komunikaci definovat jako „*jakýkoliv přenos informací*“.² V užším slova smyslu je na komunikaci nahlíženo jako na akt, kdy je vytvářen vztah, přičemž mluvčí otevřeně vystupuje vůči adresátovi jako někdo, kdo má vůči němu určité záměry, označované jako *komunikativní intence*.³ V psychologii se setkáváme s komunikací jako s přenosem myšlenek, emocí, postojů od jedné osoby k druhé.⁴ Ve filozofickém slovníku je komunikace definována jako „*vzájemné jednání mezi lidmi, jehož cílem je porozumění, případně prostředky pro taková jednání. Ve společnosti rovných je komunikace nezbytnou podmínkou koordinace činností, kooperace, rozdělování.*“⁵

Komunikace slouží především jako prostředek k ovlivňování druhých, kterého lze dosáhnout různými způsoby. Těmito způsoby jsou například předání určitých instrukcí, přesvědčování či pobavení. Jedinec má také možnost prostřednictvím komunikace předat nějaké věcné informace či informace o svých pocitech, emocích či postojích, pro které volí určité formy komunikace. Kromě těchto funkcí lze uvést jisté motivace, které s nimi úzce souvisí. Jednou z těchto motivací je **motivace kognitivní**, kdy se aktér touží podělit

¹ WATZLAWICK, Paul, Janet Beavin BAVELAS a Don D. JACKSON. *Pragmatika lidské komunikace: interakční vzorce, patologie a paradoxy*. Hradec Králové: Konfrontace, 1999. ISBN 80-86088-04-9. s. 15-19

² PETRUSEK, Miloslav, Hana MAŘÍKOVÁ a Alena VODÁKOVÁ. *Velký sociologický slovník*. Praha: Karolinum, 1996. ISBN 80-7184-311-3. s. 507

³ PETRUSEK M., 1996, s. 507

⁴ HARTL, Pavel a Helena HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. Vyd. 2. Praha: Portál, 2009. ISBN 978-80-7367-569-1. s.265

⁵ SOKOL, Jan. *Malá filosofie člověka: a Slovník filosofických pojmů*. Vydání sedmé. V Praze: Vyšehrad, 2019. ISBN 978-80-7601-190-8. s. 291

o nějaké informace, má potřebu je sdělit druhému a podrobit je nějaké reakci, jedná se o jakýsi přetlak, který mluvčí pociťuje. V dalším případě se jedinec snaží navázat kontakt s druhou osobou, snaží se utvořit nějaký vztah a má potřebu se sdružovat, takto je vymezená **motivace sdružovací**. Mezi základní potřeby lidí patří také seberealizace, v tomto případě se jedná o **motivaci sebezpotvrzovací**, kdy se jedinec snaží potvrdit svou identitu. S tímto souvisí i **motivace existenciální**, přičemž má jedinec potřebu má potřebu strukturovat svůj život, tím se jedinec snaží udržet psychické zdraví. Další motivací je **motivace adaptační**, která se vyznačuje tím, že jedinec má potřebu signalizovat svoji roli, snaží se buď vzepřít nebo se přizpůsobit stereotypům. Častou motivací ke komunikaci může být potřeba získat respekt, úctu či pozornost druhých, lze ji označit jako motivace **přesilová**, jedná se o snahu uspokojit své ego a získat dominanci. Poslední motivací ke komunikaci je motivace, která je označována jako **motivace požitkářská**, kdy jedinec má chuť se rozptýlit, snaží se uniknout od povinností a chce se bavit.⁶ Jsou však případy, kdy jedinec nemá potřebu komunikovat, spíše naopak se snaží komunikaci striktně vyhýbat, obvykle se jedná o situace, kdy je člověk v nějaké tíživé situaci a je emočně rozladěn. Nekomunikovat je ovšem velmi těžké, dokonce nemožné, čemuž bude věnován prostor v kapitole 2. 2.

V souvislosti s komunikací existuje vzájemná závislost, kdy jedinec sice ovlivňuje komunikaci, její průběh, je jejím spoluaktérem a vytváří ji, ale zároveň je jedinec samotnou komunikací ovlivňován. Při komunikaci hraje důležitou roli řada kontextů. Kontextem se rozumí soubor různorodých podnětů, které na komunikaci působí. Je důležité, kdy a v jakém prostoru se komunikace uskutečňuje o jaké věci se hovoří, za jakým účelem a s kým se komunikuje, tyto podněty se nazývají kontextové modality, které budou více specifikovány v následujícím odstavci. Kontexty komunikace, lze rozdělit do dvou skupin, kterými jsou **kontexty vnitřní a vnější**. Aktéři komunikace mají různé zkušenosti z minulosti, které jim poskytly různé informace o světě, jsou již nějakým způsobem ovlivněni, proto při komunikaci bude docházet k různým asociacím a k určitému zkreslení na základě zmíněných zkušeností z minulosti. V tomto případě se jedná o **vnitřní kontext**, který je neustále přetvářen a doplňován předcházejícím zážitky, pocity, emocemi či vztahem k druhému spoluaktérovi komunikace. Na druhé straně

⁶ VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál, 2000. ISBN 80-7178-291-2, s. 22-26

vnější kontext je utvářen sociálními, systémovými, kulturními, společensko-politickými a technickými aspekty. Na aktéry působí určitý vnější tlak, který je vytvářen v průběhu života už od raného dětství. Jedná se o určité systémové vzorce, které jsou utvářeny v rodině, ve společnosti a v kultuře. Mimo vnější a vnitřní kontext je jedincův způsob komunikace ovlivňován **situační rolí**. Každý člověk vystupuje v určité roli, jednou zastupuje člena rodiny, kdy jedná v intimnější sféře, podruhé zastupuje určitou pracovní pozici, při čemž jedná formálněji. Jednou hovoří s jednotlivcem, jindy s větší skupinou lidí. Všechny situacím si žádají určitý způsob komunikace a je zapotřebí, aby se komunikující dokázal v těchto situacích náležitě orientovat a aby dokázal přecházet z jedné role do druhé a volil tak náležité způsoby komunikace. Tyto role jsou dány očekáváním, které působí z vnějšku, například očekáváním společnosti.⁷

Důležitými aspekty, které mění kontext komunikace, jsou již zmíněné tzv. **kontextové modality**, jež jsou charakteristické tím, že ovlivňují komunikaci. Mezi tyto modality patří čas, kdy a po který k ní dochází, prostředí a prostorové uspořádání, význam, který jednotliví komunikující přisuzují tématu dané komunikací, dále jejich emoční naladění a vzájemný vztah, který k sobě zaujímají, vztah ke třetí osobě, o níž se hovoří či vztah k samotnému předmětu komunikace. Pro upřesnění proměnlivosti kontextu je možné zmínit jako příklad modalitu závažnosti, kdy jednotlivci přisuzují komunikaci různý význam. Pro někoho je určité téma komunikace velmi závažné, pro druhého je naopak naprosto nepodstatné. Kvůli tomu může docházet k určitému napětí či nepříznivému vývoji komunikace, jelikož každý z nich bude toto téma vnímat odlišně. Dalšími aspekty, které komunikaci ovlivňují, je věk komunikujících osob či dojem z druhé osoby, který byl vytvořen na základě předešlých událostí. Zda bude komunikace probíhat úspěšně, je předurčené měrou kompetencí, kterými disponují komunikující. Jedná se o určitý soubor schopností zvládnout a dodržovat určitá pravidla, která jsou pro určitý druh komunikace vhodná a která jsou určena všemi aspekty výše zmíněnými. O tom, zda je komunikující dostatečně kompetentní, rozhodují také předešlé úspěchy či neúspěchy v komunikačních situacích. Tyto úspěchy a neúspěchy ovlivňují sebevědomí komunikujících.⁸

⁷ VYBÍRAL Z., 2000, s. 26-29

⁸ VYBÍRAL Z., 2000, s. 31-38

2 VERBÁLNÍ A NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Komunikovat můžeme různými způsoby, které můžeme rozdělit do dvou hlavních kategorií, a to do komunikace verbální a neverbální.

2.1 VERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Verbální komunikací označujeme dorozumívání se jedné, dvou či více osob pomocí výběru, kombinování a produkce jazykových znaků. Způsob komunikování jedné osoby se nazývá **intrapersonální komunikace**. Je známo, že lidé přemýšlejí a uspořádávají si své myšlenky v jazyce své kultury, díky čemuž vytvářejí ve své mysli jakýsi vnitřní svět, který následně může pomocí jazykových znaků předávat dalším osobám.⁹

Jazykové znaky, které vytvářejí společný jazyk, vznikají na základě předem dohodnutých konvencí. Společný jazyk je pro dorozumívání velice důležitý, jelikož slouží k minimalizaci chyb v dekódování významu. Významnou roli ve společném jazyce hraje **denotace**, což je pojem, který lze vyjádřit jako určitý význam jazykové znaku, který má obecný charakter. Znamená to tedy, že všichni jedinci si pod stejným pojmem představí shodný soubor obecných znaků. Zároveň je však tento pojem rozšířen o **konotaci**, která má povahu subjektivního rázu a jedná se o další asociace, který daný pojem vyvolá. U každého jedince bude tedy rozdílná konotace a shodná denotace.¹⁰

V komunikaci mezi dvěma a více osobami se setkáváme s promluvami dvojího typu, které se rozdělují podle toho, ke komu se daná promluva vztahuje. Prvním typem je promluva **egocentrická**, která se vztahuje k mentálním strukturám mluvčího, který se snaží co nejpřesněji vyjádřit své vnitřní myšlenkové procesy a představy. Zatímco druhý typ promluvy, který se nazývá **sociocentrická** promluva, se vztahuje k mentálním strukturám recipienta a mluvčí se mu snaží co nejvíce přiblížit. V každé komunikaci se projevuje individuální styl komunikace, který jedince určitým způsobem vymezuje. Tento individuální styl odráží určitou roli ve společnosti či roli ve sféře profesní, a dokonce vyobrazuje i některé charakterové rysy. U člověka se styl komunikace vytváří vědomě i nevědomě. V případě vědomých stylů si jedinec například zvolí styl

⁹ VYBÍRAL Z., 2000, s. 85-86

¹⁰ VYBÍRAL Z., 2000, s. 86-88

autoritativní, kdy se snaží prosadit, nepřipouští moc variant, snaží se získat dominantní postavení, ovlivnit skupinu a přimět ji k nějakému činu. Mimo to je možné se setkat i se stylem patetickým či ironizujícím, popřípadě vznešeným atd. ¹¹

V souvislosti s interpersonální komunikací se setkáváme s pojmem **dialog**, který v dnešní době splývá s pojmem rozhovor. Slovo dialog pochází z řečtiny a tento pojem označoval „metodu určenou středověkými mysliteli a rétory k odkrývání pravdy.“¹² Ve filozofickém slovníku se setkáváme s touto definicí dialogu: „otevřený rozhovor, jehož účastníci se navzájem uznávají za rovné a jsou ochotni se podříditi lepšímu náhledu a přesvědčivému argumentu. Výměna myšlenek, skrze niž lze dojít k hlubšímu názoru a přiblížit se k pravdě“.¹³ Janoušek tento pojem charakterizuje takto: „Rozhovor je záměrný jazykový styl, při kterém střídavě mluví různé osoby a který probíhá v konkrétní předmětné a sociální situaci.“¹⁴ V oblasti psychologie je rozhovor vnímán jako technika dotazování, která je využívána při experimentech.¹⁵ Nutno upozornit, že dialog není záležitostí pouze interpersonální komunikace a je možné se s ním setkat i v komunikaci intrapersonální, kdy jedinec vede dialog uvnitř svého mentálního světa. Mezi monologem a dialogem není žádná ostrá hranice. V případě dialogu jedince předpokládá nějakou odezvu, v případě monologu je tento předpoklad oslaben. ¹⁶

¹¹ VYBÍRAL Z., 2000, s. 89

¹² VYBÍRAL Z., 2000, s. 96

¹³ SOKOL, J. 2019, s. 259

¹⁴ JANOUŠEK, Jaromír. *Verbální komunikace a lidská psychika*. Praha: Grada, 2007. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-1594-0, s. 100

¹⁵ HARTL P., 2009, s. 515

¹⁶ VYBÍRAL Z., 2000, s. 96-98

2.2 NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Jak už bylo zmíněno výše slova nejsou jediným prostředkem komunikace, druhým velmi významným prostředkem je komunikace neverbální.

2.2.1 OBECNĚ O NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACI

Doslovně se jedná o mimoslovní formu komunikace. „*Termín se používá k odlišení souboru různorodých forem mimoslovního sdělování od komunikace verbální.*¹⁷ Pojmem neverbální komunikace označujeme „*komunikaci, která ke zprostředkování nevyužívá slova, ale obsáhlý souhrn různých prostředků, který nám umožní komunikovat. Jedinci využívají ke komunikaci obou forem najednou.*“¹⁸ Mezi prostředky neverbální komunikace patří výrazy tváře, gesta, pohyby hlavy, rukou, nohou, postoj těla, vzdálenost od osob, oblečení atd. Jako přechodové pásmo mezi verbální a neverbální komunikací jsou považovány tzv. paralingvální jevy, do kterých spadá výška a tón hlasu, různé pomlky a přeráznutí. Jednotlivým prostředkům bude věnována kapitola 3. 2, kde tyto prostředky budou podrobněji charakterizovány v souvislosti se lhaním. Nyní se bude tato kapitola zaměřovat na neverbální komunikaci obecněji.

Každý neverbální signál, který jedinec předá svému okolí, ať už je vyslán vědomě či nevědomě, má nějaký význam a je důležité, aby ho recipient správně dekodoval. Ovšem porozumění neverbální komunikaci není vždy snadné a není ojedinělé, že si jedinec vyloží určitý signál chybně, jelikož jsou veškeré neverbální signály mnohovýznamové. Proto je nutné, aby si recipient uvědomoval souvislosti mezi daným signálem a aktérem, to znamená soustředit se na to, čím daný jedinec prochází. Existuje nepřeborné množství neverbálních signálů a je důležité nedělat dedukce pouze z jednoho gesta, ale z celého souhrnu gest a dalších prostředků neverbální komunikace, a proto je neadekvátní na základě jednoho gesta vydedukovat jeho význam a je potřebné soustředit se na celek těchto jednotlivých signálů. Dále je důležité soustředit se na to, zda se informace získané z verbální i neverbální komunikace shodují, to znamená, že pokud komunikující verbálně předává informace například o svých emocích, ale jeho tvář a další neverbální prostředky signalizují opak, nejedná se o shodu. Pro správné a úplné dekodování je potřeba dodržovat tato tři pravidla, a to dbát na souvislosti, souhrn a

¹⁷ PETRUSEK M., 1996, s. 507

¹⁸ PETRUSEK M., 1996, s. 507

soulad.¹⁹ Pro oba komunikující je užití a následné dekódování rozhodující o tom, zda bude komunikace úspěšná.

Tak jako u verbální komunikace existují i u neverbální komunikace různé funkce, tedy různé důvody, proč jedinec vědomě užívá neverbální prostředky. Jedinec pomocí neverbálních prostředků doplňuje a podporuje své promluvy, nebo dokonce nahrazuje verbální řeč. Zatímco verbální komunikace podává věcné informace, neverbální komunikace vyjadřuje pocity, postoje a emoce jedince, se kterými se jedinec snaží vypořádat. Mimo to se užívají určité konvenční neverbální signály například při pozdravech, rozloučeních, dokonce i při různých rituálech či v umění. Každý signál je nutné sledovat v závislosti na kultuře, době, sociální skupině a prostředí.²⁰

Jak už bylo zmíněno, neverbální komunikace je zásadní pro vyjadřování emocí jedince, kterých je nepřeberné množství, ovšem vědci se shodují na šesti až sedmi emocích, které jsou považovány za základní. Jsou jimi štěstí, smutek, překvapení, strach, hněv, znechucení a někteří vědci přidávají i zájem o něco. Jako základní emoce jsou označovány, jelikož jsou celkem snadno identifikovatelné z výrazu tváře či z tónu hlasu a také proto, že tyto emoce jsou velmi často vyjadřovány bezděčně a na jejich odhalování a rozpoznávání se shodne vysoké procento pozorovatelů. Není ojedinělé, že se jedinec často snaží své emoce skrývat a vědomě volí jiné neverbální signály, aby zakryl své skutečné emoce. Jsou jedinci, kteří se snaží své emoce kontrolovat neustále dokonce i v případě pozitivních emocí, jelikož mají strach, že jejich projevení emocí bude mít za následek, že je budou druzí považovat za slabší. Znamená to pro ně, že projevení emocí se rovná jejich slabosti. Jedinci si sice snaží uhlídat tvář, ale jsou tu další signály, které ho prozradí, jelikož kontrolovat celé tělo je nemožné. Dochází tak k různým mimovolným pohybům, jako je například třes rukou, také k zčervenání nebo ke změně tónu či chvění hlasu. Ovšem častým cvičením se lze zdokonalovat v ovládnání těchto neverbálních projevů.²¹

¹⁹ BORG, James. *Řeč těla: jak poznat, co kdo doopravdy říká*. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4474-2.

²⁰ VYBÍRAL Z., 2000, s. 64-70

²¹ VYBÍRAL Z., 2000, s. 72-75

2.2.2 EMOČNÍ INTELIGENCE

V souvislosti s neverbální komunikací je nutné se zaměřit také na emoční inteligenci, kterou lze charakterizovat jako „*schopnost reagovat tak, aby došlo k přiměřenému průchodu vnitřnímu emočně rozloženému kontextu a zároveň bere ohled na kontext dané situace.*“²² Jedná se o adekvátní emoční reagování, které je v souladu s danou situací. Člověk se tedy dokáže projevit a uspokojit tak svou potřebu a zároveň se dokáže ovládat. Z toho vyplývá, že reagování, které je buď nečinné, stagnující nebo naopak výbušné a agresivní, nelze považovat za emočně inteligentní. K emočnímu reagování je důležitým aspektem empatie. Jedná se o schopnost vcítit se do druhého jedince, tedy odhadnout, co ten druhý zrovna prožívá bez verbálního sdělení. Není to ovšem pouze o představení si sebe sama v dané situaci, ale představit si sebe sama s charakterovými a emočními vlastnostmi daného jedince.²³

Do emoční inteligence spadají čtyři zásadní dovednosti. Nejprve je nutné **uvědomit** si své emoce a pocity, poté jsou tyto emoce **konfrontovány** se situací. Následně musí jedinec tyto emoce **pochopit a provést analýzu**, a nakonec je jedinec zahrne do svého **hodnocení** a řešení problémů. Emoční inteligence je velmi důležitý aspekt pro uspokojující komunikaci a emočně inteligentní jedinci mají velkou výhodu, která jim umožní docílit kýžených výsledků ve vztahu s lidmi. Jedinci obdařeni emoční inteligencí se dokáží lépe ovládat, jsou zdravě sebevědomí, dokáží lépe navazovat vztahy a získat si respekt druhých, z čehož plyne, že mají větší úspěch v osobním i pracovním životě.²⁴

Na závěr této kapitoly je nutno říci, že není možné, aby člověk nekomunikoval, jelikož každý signál má určitý význam a tím, že jedinec je v klidu a nic neříká nebo nehybně sedí, stejně určitý signál vydává. Člověk nepotřebuje vždy určitou intenci, aby komunikoval, jelikož nevědomě a bez záměru vyše zprávu, nechtěné gesto, které si recipient může vyložit různými způsoby.

²² VYBÍRAL Z., 2000, s. 77

²³ VYBÍRAL Z., 2000, s. 77

²⁴ WILDING, Christine. *Emoční inteligence: vliv emocí na osobní a profesní úspěch*. Praha: Grada, 2010. Psychologie pro každého. ISBN 978-80-247-2754-7, s. 16-17

3 LHANÍ

Není člověka, který by nelhal, a dokonce i v přírodě se vyskytují druhy zvířat, které dokáží využívat taktickou lež ke svému zvýhodnění a přežití, samozřejmě v daleko jednodušší formě. Jednání ve skupině je velice složitý proces. Jedinci musí být neustále na pozoru před ostatními, jelikož si nemohou být jistí jejich záměrem a cílem, kterého chtějí dosáhnout. Někteří živočichové předstírají, že budou nějak jednat, druzí tedy určitým způsobem reagují, ale neočekávají, že výsledek bude úplně jiný.²⁵ Lež je možné definovat jako „*řeč a jednání, které chce druhému záměrně zastřít skutečný stav věcí, uvést ho do omylu a tím poškodit, anebo získat pro sebe neoprávněný prospěch.*“²⁶ Tak jako u zvířat, tak i v případě lidských jedinců lež stejně jako komunikace obecně znamená velkou evoluční výhodu. Jedinec záměrně používá lež k nějakému osobnímu zisku.“ Ovšem je velmi problematické říci s jistotou, zda jedinec vždy zatajuje informace z důvodu vlastního prospěchu. Existují různé typy lží, které se rozdělují podle toho, jak jsou závažné, jaký mají dopad na druhého jedince a také podle míry pozměnění pravdivých informací. Lhaní je však otázkou filozofie a morálky a z toho vyplývá, že každý jedinec bude smýšlet jinak o tom, co považuje za lež nebo naopak pravdu.

3.1 PRAVDA

Ve filozofickém pojetí se nejčastěji setkáváme s pravdou, která splývá s pravdivým poznáním světa. Je tedy považována za něco, co je obecně platné, definitivní, nadřazené. Ovšem proto, aby byly dosaženy cíle bakalářské práce, je vhodnější vnímat pravdu ne z hlediska pravdivého poznání, ale z hlediska pravdivého jednání. Tedy ve smyslu, zda jedinec poskytuje právě ty informace, které sám považuje za pravdivé, zároveň je přesvědčen, že nelže, a dává najevo své skutečné emoce. V tomto případě není nutné snažit se nahlédnout do podstat věcí, obecných pravd, ale obrátit se na subjektivní pravdu jedince.

²⁵ LEAKEY, Richard E. *Původ lidstva*. Bratislava: Archa, 1996. Mistři věd. ISBN 80-7115-103-3.

²⁶ SOKOL, J. 2019, s. 296

3.2 TYPOLOGIE LŽI

V knize od Mynaříkové se setkáváme s typologií lži, která se dělí podle závažnosti na **lži sociální a lži vážné**. Lži **sociální** jsou považovány za méně závažné, jsou to případy, kdy se jedinec, který lže, snaží působit kladně v očích druhých nebo tak činí, aby se cítil druhý jedinec dobře. Jedná se o drobnější lži, které jsou za účelem ochrany druhého, kdy mu jedinec nechce ublížit a nezbyvá mu nic jiného než zalhat, nebo o lži, kdy se jedinec snaží vypadat lépe a pravda by ho mohla vykreslit v horším světle. Tyto lži jsou motivovány spíše dobrým úmyslem než účelem uškodit, někdy tyto lži mohou dokonce i prospět a slouží k udržení dobrých vztahů s ostatními. Velké množství jedinců tyto případy do příkladů lhaní nezahrnují a jsou považovány spíše za zdvořilostní chování, které je adekvátní. Ovšem v případech vážných lží je tomu jinak a většina osob je za lež považuje. Jedná se o lži, které jsou za účelem nějakého zisku osobního charakteru. V některých případech jsou vážné lži i trestně stíhány. Tento typ lží není za účelem druhému neškodit, ale jsou prováděny pouze s účelem vlastního prospěchu a ve většině případů mají tyto lži za následek nějakou újmu.²⁷

Dále lze lži dělit podle toho, k jakým úpravám došlo, tedy podle míry pozměněných informací. Pokud jedinec lže absolutně, tedy říká naprostý opak pravdy, jedná se o **falzifikaci**. V tomto případě jedinec použil největší množství lživých informací a jednal přesně naopak, než sděloval svému okolí. Tento typ může být označován také jako přímé lži. V případě, že se jedinec dopouští menších odchylek od pravdy a pouze nějakým způsobem upravuje svou výpověď, jedná se o tzv. **zkreslení**, kdy se daná osoba obvykle pokouší vyhnout nepříjemné situaci, například hádce. Stejná míra obměny informací se objevuje v případě **přehánění**, kdy jedinec pravdu překrucuje, něco nadhodnocuje nebo podceňuje. Posledním typem je **zatajování**, které se vyznačuje tím, že mluvčí vynechává určité detaily, obvykle ve svůj prospěch, tím se odlišuje od tajemství, které není do typů lží začleněno, jelikož je to obvykle ve prospěch osoby, která ho o udržení tajemství požádala. Zatajování lze také označit jako lži jemné.²⁸

²⁷ MYNAŘÍKOVÁ, Lenka. *Psychologie lži*. Praha: Grada, 2015. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-5472-7. s. 17-18

²⁸ MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 18-20

3.2.1 SEBEKLAM

Existuje specifický typ klamu, který se nazývá sebeklam a jedná se o velmi kontroverzní téma. Jak již bylo zmíněno v kapitole 1., existuje tzv. intrapersonální komunikace, která probíhá uvnitř mysli člověka a v případě sebeklamu se jedná o případ, kdy osoba oklamávána je zároveň osobou klamající. Jedná se o případy, kdy jedinec i přes mnohé signály a důkazy pravdu popírá nebo naopak bez jakéhokoliv důvodu si vykonstruuje situaci, které sám věří. V prvním případě se jedná o přání, která sebeklamající osoba má. Věří, že jeho blízké osoby jsou lepší, než ve skutečnosti jsou. Tento druh sebeklamu se nazývá **přímý sebeklam**. V druhém případě se jedná o **sebeklam obrácený**. Jedinec má tak velké obavy z určité situace, že si vykonstruuje signály pouze ve své hlavě, aby dokázal, že jeho obavy jsou adekvátní. Při sebeklamu dochází k určitým obranným mechanismům, kdy se jedinec snaží sám sebe chránit. Jedním z nich je tak tzv. **popření**, kdy jedinec nedokáže přijmout situaci, která nastala a činí tak, jako kdyby k ní nikdy nedošlo. Jedinec se může také chránit pomocí tzv. racionalizace, kdy svému jednání přisuzuje fiktivní význam. Jedinec se nějak chová a vymyslí si důvod, proč tomu tak je. Dochází i k případům, kdy jedinec začne věřit svým lžím, které použil v komunikaci s druhými, ale neustálým opakováním, jim začal sám věřit. To má pak za následek vznik tzv. fiktivních vzpomínek, kterým bude věnován prostor v následující podkapitole.²⁹

3.2.2 PSEUDOLHANÍ

Jak již bylo zmíněno, s jistotou určit, co je lež, kde lež začíná a kde lež končí, je velmi problematické. Jedná se o téma, které otevírá otázky z hlediska filozofie a morálky. V této části se podíváme na jevy, jež jsou často za lež považovány a v některých rysech se i shodují, ale většina ji za lež nepovažuje. Jedná se o tzv. pseudolhaní, mezi něž patří tajemství, klepy, amnézie, falešné vzpomínky, sugestibilita, falešná přiznání a patologické lhaní.

Prvním z těchto jevů, a to **tajemství**, existuje různého typu, setkáváme se s ním například v rodině, mezi přáteli, ale je známo také tajemství listovní, obchodní atd. Někteří lidé se s myšlenkou tajemství neztotožňují a považují jej za negativní, přesto

²⁹ MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 31-35

tajemství patří mezi udržující mechanismy fungování společnosti. Ovšem podle provedených studií řada lidí vnímá tajemství jako součást společenských norem a mají k němu spíše pozitivní vztah, v tomto případě se jedná spíše o mladší osoby. V případě starších osob je tajemství často spojováno se lží. Podle odborníků je pro jedince daleko větší břemeno mít tajemství než lhát, jelikož lhaní umožní jedinci vytvořit jakousi druhou fiktivní realitu. S tajemstvím se setkáváme v případě, kdy osoba samovolně nesdělí informace, tedy nijak se o nich nezmiňuje. Také v případě, kdy osoba tvrdí, že o ničem neví a o ničem neslyšela. A nakonec i v případě, kdy osoba pozměňuje skutečnost za pomoci falešných informací.³⁰

Druhým takovým jevem jsou **klepy**, které lze těžko definovat a často jsou zaměňovány s fámami, které na rozdíl od klepů jsou spíše považovat za lživé jednání. Klepy jsou sice nespolehlivé a ve společenství jsou brány negativně, ale je pro ně charakteristické, že zpravidla nemají vliv na příjemce ani mluvčího, a to lze považovat za jeden z příkladů, jak se klepy odlišují od fám. Klepy mají také prosociální charakter a jsou důležité pro navazování sociálních vazeb.³¹

Z těžší lze někoho vinit ze lži, pokud si danou situaci nepamatuje, tudíž dalším jevem je právě **amnézie**. Amnézie může být způsobená nějakým emočním zkratem, například šokem, kdy má jedinec určité paměťové výpadky. Ovšem často je amnézie prostředkem, jak kamuflovat, vyhýbat se odpovědím při vyslýchání a v této situaci jedinec výpadky paměti pouze simuluje. V tomto případě se nepochybně jedná o lež, jelikož jedinec výpadky paměti předstírá ve svůj prospěch.³²

Dalším jevem jsou tzv. **falešné vzpomínky**, jedná se o složitý proces vytváření umělých vzpomínek. Falešné vzpomínky mohou vznikat pouze tehdy, pokud jedinci připadají reálné a ztotožní se s nimi natolik, že je přesvědčený o tom, že se reálně uskutečnily. Jejich umocnění způsobuje také tlak okolí. Tím může být neustálé opakování příběhů rodinných příslušníků, díky nimž vzniknout určité obrazy v mysli jedince, nebo tlak, který je vyvíjen vyšetřovateli při výslechu. K utvoření falešných vzpomínek je také důležitá emocionalita, která vzniká na základě chybného připsání osobních zkušeností.

³⁰ MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 129-131

³¹ MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 131-133

³² MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 133-135

Pokud si jedinec v minulosti prošel velmi emocionální zkušeností, může si určité detaily doplnit, i když se reálně nestaly. Také si může dotyčný vnutit určité pocity při vzpomínce na události ze své minulosti. Je otázkou, čím se pak tyto uměle vytvořené vzpomínky liší od vzpomínek reálných, jelikož jsou téměř neodlišitelné. Jako jeden z rozdílů lze zmínit například množství asociací, které vzpomínky vyvolají, přičemž v případě reálných vzpomínek bude toto množství asociací daleko větší.³³

V souvislosti s falešnými vzpomínkami je vhodné navázat dalším jevem, kterým je **sugestibilita**. Ta je založena na ovlivnitelnosti jedinců, kteří přijímají cizí názory za své a sami se jim uzpůsobují, a to bez výhrad. Tato ovlivnitelnost nemůže vzniknout u každého jedince a je zásadní, jakými osobnostními vlastnostmi disponuje. Sugestibilní člověk takto jedná ze třech důvodů, buď má strach, je závislý na druhém jedinci nebo k němu cítí lásku či obdiv. Při výslechu se tito jedinci často přiznávají k činům, které nespáchali, a to směřuje k dalšímu jevu, kterým jsou **falešná přiznání**, která také nelze označit za lhaní, jelikož jsou tito jedinci donuceni vlivem okolností jednat tímto způsobem. Existují dobrovolná falešná přiznání, kdy se jedinec například sám trestá za již spáchané činy. Také může toužit po slávě nebo chce pomoci rodinnému příslušníkovi či jiné blízké osobě. Na druhé straně je vynucené přiznání, které je způsobené tlakem vyšetřovatele, který použil drsné techniky vyšetřování. Jedinec je ve stresové situaci, má strach, a proto mu nezbyvá nic než se doznat k činům, které nespáchal. Vyšetřovatelé také mohou zvolit jemnější techniku, která spočívá v tom, že vytváří sugesce u mylného podezřelého, který o sobě a svém vlastním úsudku začne výrazně pochybovat a uvěří, že je za daný čin zodpovědný. I jisté intelektuální předpoklady jsou určující v tom, zda jedinec podlehe tlaku. Stává se totiž, že jedinec například nějakým otázkám nerozumí nebo se nedokáže náležitě vyjádřit, a tak jsou jeho výpovědi pochybné. K těmto falešným přiznáním dochází za jistých okolností při výsleších a je tedy velmi problematické označit jednání za lhaní, jelikož jedinec by bez přítomného tlaku jednal jinak. Poslední příklad tzv. psedolhaní je **patologické lhaní**, které lze definovat jako „*lhaní nutkavé, kompulzivní či impulzivní povahy, které se opakovaně objevuje a neslouží žádným zřejmým cílům.*“³⁴

³³ MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 135-139

³⁴ MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 151

Jedinec má neustálou potřebu opakovaně a bezdůvodně lhát, nepohání ho k tomu žádný záměr a nečeká ho za to osobní zisk.³⁵

3.3 PROSTŘEDKY NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Tato podkapitola se bude zaměřovat na jednotlivé neverbální projevy v obecné rovině, které budou charakterizovány a zařazeny do jednotlivých kategorií. V následující kapitole s názvem Detekce lhářů pak budou jednotlivé oblasti neverbální komunikace zobrazovány v souvislosti se lhaním.

3.3.1 PARALINGVIÁLNÍ JEVY

První skupinou signálů jsou tzv. paralingviální jevy, které lze považovat za přechodové pásmo mezi verbální a neverbální komunikací, jelikož se nejedná o verbální komunikaci, ale úzce souvisí s pronášenými slovy, a to tak, že informace verbální a paralingviální jsou předávány ve stejný okamžik. Jedná se o zvukovou stránku neverbální komunikace, tedy o to, jak dotyčný jedinec zní. Jedinec k vyjádření různých emocí, pocitů a myšlenek může využívat, ať už vědomě či nevědomě, změnu hlasitosti, rytmu, tempa či výšky. Kromě těchto měnitelných rysů do této kategorie spadají další paralingviální jevy, jako je ostrost či barva hlasu.

V případě **výšky hlasu** je tomu tak, že se s její změnou lze setkat často. Dokonce existují i ustálená pravidla, jak ji využívat v případě, kdy chce jedinec vyjádřit svůj záměr. Pomocí výšky hlasu se odlišuje, zda chce jedinec pouze něco oznámit, zda chce něco zjistit, zda se chce tázat druhého jedince apod. Dalším jevem je **tempo**, které může signalizovat různé situace, kterými dotyčný prochází, může mít například velmi naspěch a jeho tempo řeči je proto velmi zrychlené, nebo naopak je jeho tempo příliš zpomalené a může to vypovídat o jeho nervozitě či nějakém nepříjemném pocitu. V tomto případě doprovází danou promluvu také různé pomlky či přeráznutí, čímž je tempo hlasu narušeno. **Hlasitostí** jedinec klade důraz na určité informace a vyjadřuje tím silné emoce, čímž může být například hněv, při němž jedinci zvýší hlasitost své promluvy. Pro jedince, kteří jsou smutní, je naopak typické, že okamžitě při vzniku této emoce se sníží hlasitost

³⁵ MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 140-153

jejich hlasu. Tyto tři jevy určují **rytmus** řeči.³⁶ Paraligvistické jevy spolu s výrazy tváře často signalizují emoce, které jedinec nechce vyjádřit, a mohou tyto emoce prozradit, proto dochází velmi často k jejich potlačování. Pro jedince je velmi náročné napodobit pomocí hlasu určitou emoci, a proto je i náročné hlasový projev, který signalizuje nechtěnou emoci, potlačit. Oproti vědomému vyjádření emocí pomocí zvukové stránky, je daleko snazší nasadit výraz ve tváři, čemuž bude věnována následující část.³⁷

3.3.2 MIMIKA

Další oblastí neverbální komunikace je tzv. mimika, do které spadají veškeré výrazy tváře, které jsou způsobeny pohyby obličejových svalů. Mimika je považována za ústřední bod neverbální komunikace, a proto je jí věnováno velké množství studií. Tvář se mění rychlými pohyby obličejových svalů podle toho, které emoce jedinec prožívá nebo které chce vyjádřit. Nejviditelnějšími změnami jsou vrásky, které se stahem objeví či zmizí, dále pak poloha obočí, tvar obočí, víček, nosních dírek, rtů, brady, tváří a pohyby očí, které jsou velmi výrazným projevem neverbální komunikace. Všechny projevy mimiky, které jsou označovány jako rychlé a dynamické signály, mohou být také posíleny či oslabeny pomalými a statickými signály, pro příklad lze uvést stáří, pohlaví, pigmentace pokožky, tvar obličeje, statický tvar a rozmístění jednotlivých partií tváře. Tyto jednotlivé signály samostatně nemohou vyjádřit emoce, ale mohou ovlivnit dojem, který z těchto statickým či pomalých signálů budou druzí mít. Kromě jednotlivých signálů může tvář vyjádřit jakýsi symbol, který má specifický význam, například mrknutí oka, které může znamenat souhlas, je ale důležité brát v úvahu odlišnost jednotlivých kultur, jelikož symbol je ustálen v rámci každé jednotlivé kultury.³⁸

Jak už bylo zmíněno v podkapitole 2. 2. 1., existuje nepřeberné množství emocí, které mohou být vyjádřeny, existuje ale šest až sedm z nich, které jsou považovány za univerzální, jelikož na základě různých pokusů bylo zjištěno, že většina lidí napříč kulturami tyto emoce identifikuje z výrazů tváře shodně. Není ojedinělé, že se lidé snaží

³⁶ BORG, James. *Řeč těla: jak poznat, co kdo doopravdy říká*. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4474-2. s. 104-107

³⁷ EKMAN, Paul. *Odhalené emoce: naučte se rozpoznávat výrazy tváře a pocity druhých*. Přeložil Eva NEVRLÁ. V Brně: Jan Melvil Publishing, 2015. Pod povrchem. ISBN 978-80-87270-81-3. s. 87

³⁸ EKMAN, Paul a Wallace V. FRIESEN. *Emoce pod maskou: poznám, co si myslíš, podle toho, jak se tváříš*. I. vydání. Přeložil Jiří FADRŇÝ. Brno: BizBooks, 2015. ISBN 978-80-265-0422-1.

tyto emoce skrývat a jejich detekování je velmi složité, jelikož tyto signály trvají po velmi krátkou chvíli a v některých případech jsou natolik krátké, že si jich většina lidí ani nevšimne anebo jim nepřisuzují důležitost. Tyto výrazy se označují jako tzv. **mikrovýrazy** a trvají méně než půl sekundy. Je velmi složité tyto mikrovýrazy postřehnout v běžné konverzaci. Dokonce i v případě makrovýrazů, tedy běžných projevů ve tváři, se jedná pouze o pár sekund a musí se jednat o opravdu silný emoční stav, aby trval takto dlouho. Proto jsou i mnohdy tyto makrovýrazy přehlédnuty, jelikož komunikující se nedívají neustále do tváře, ale spíše do prostoru. Často ty výrazy, které lze spatřit a vyskytují se po delší dobu, nevyjadřují emoce skutečné, ale pouze ty, které chce jedinec vyjádřit.³⁹ Pro komunikujícího jedince je tak velmi složité, aby rozeznal mezi kontrolovatelnými a nekontrolovatelnými výrazy. Lidé mohou kontrolovat své výrazy z různých důvodů, jedním z nich jsou například kulturní pravidla, která vyžadují, aby jedinci určité emoce neprojevovali a spadají do tzv. zobrazovacích pravidel. Tyto zobrazovací pravidla si lidé osvojují v průběhu socializace a stanovují kdo, kdy a komu poskytne pravdivé informace o svých pocitech. Je tedy důležité brát ohled na to, z jakého kulturního prostředí jedinec pochází, jelikož je velký rozdíl v požadavcích různých kultur na skrývání emocí.⁴⁰

Jsou především dvě části obličeje, které jsou velmi viditelným prostředkem vysílání signálů, a jsou jimi oči a rty. Nejdříve budou charakterizovány **oči**, které lze považovat se velmi důležitého poskytovatele informací o vztahu k druhému jedinci a o jeho emočním stavu. **Oční kontakt** je jeden ze způsobů, jak vyjádřit míru náklonnosti či intimity a je velmi významný pro navazování vztahů s druhými lidmi. Na druhé straně přílišný oční kontakt může v druhém vyvolat velmi nepříjemné pocity a někdy si dokonce jedinec přílišným očním kontaktem snaží dokázat svoji nadřazenost. Je proto žádoucí, aby jedinci používali oční kontakt v dostatečné míře, jelikož je velmi silným signálem a odchylka od normy je velmi nápadná. I v těchto případech hraje důležitou roli kultura, pro kterou je specifická různá doba trvání očního kontaktu, která je považována za adekvátní. V případě očí je také podstatným signálem mrkání, kdy zrychlené **mrkání** může znamenat určitý druh nepohody a je obvykle spojeno s nějakým druhem úzkosti. Ve spojitosti s očima jsou důležitým signálem také různé **pohyby očí**, tedy **směr**

³⁹ EKMAN P., 2015, s. 143-150

⁴⁰ EKMAN P., 2015, s. 24

jedincova pohledu. Jedná se například o náhlé přerušení pohledu, kdy jedinci zavřou oči na delší chvíli než při mrkání, o zaměření svého pohledu směrem k zemi, o různé kývání očima či rozšiřování očí. ⁴¹Druhou důležitou částí je **úsměv a rty**, které jsou také velmi specifickými prostředky neverbální komunikace. Úsměv bývá považován za jeden z nejjednodušších výrazů, které dokáží lidé vytvořit a má silný vliv na vytvoření sympatií a pozitivních reakcí. Je spojován s pozitivními emocemi. Ovšem existují dva druhy úsměvů, a to **přirozený úsměv**, který vzniká bezděčně a jehož spouštěčem jsou skutečné pozitivní emoce, a **úsměv falešný**, který vznikl uměle a je kontrolovaný. Jako poddruh falešného úsměvu lze ještě zmínit tzv. smutný úsměv, kdy se jedince snaží zamaskovat svoji bolest a smutek. V souvislosti s úsměvem je vhodné vrátit se právě k očím, které jsou tím nejdůležitějším znamením o tom, zda se jedná o úsměv přirozený či falešný. Duchenne de Boulogne studoval, jak změny svalových pohybů ve tváři změni celkový výraz člověka. Jeho studie prokázaly, že kruhové oční svaly, které mají za následek zúžení očí a tím i objevení drobných tzv. vrásek smíchu, jsou nekontrolovatelné, a tudíž se jedná o úsměv reálný. Jedinec snažící se uměle vytvořit úsměv se zabývá spodní oblastí, kdy se pnou tváře, ústa se zatáhnou dozadu a zvednou se tak koutky úst. Svaly, které vedou od koutků úst k lícním kostem jsou kontrolovatelné. Odlišnost je také v rychlosti toho, jak se úsměv objeví a zase zmizí, při čemž u skutečného úsměvu je to velmi rychlé a u falešného jeho objevení nastává pomaleji. V této specifikaci je také nutno zmínit symetrii tváře, která je charakteristická pro skutečný úsměv, a naopak pro falešný úsměv je typická asymetrie tváře. ⁴²

3.3.3 POSTURIKA

Dalším mimojazykovým prostředkem sdělování informací o emočním rozpoložení jedince jsou různé postoje a držení těla, které spadají do oblasti s názvem posturika či posturologie. Jedinec za pomoci postoje svého těla může vyjádřit například vztah k druhému jedinci, kdy nakloněním a otevřeným postojem dává najevo souhlas či zájem o dané téma. Naopak nesouhlas s daným tématem či nepohodlnost v přítomnosti druhého může vyjádřit například odkloněním či vytvořením bariéry pomocí překřížených rukou. Postoj těla je tedy velmi důležitý pro vyjádření interpersonálních vztahů, a dokonce je možné pomocí něj také vyjádřit emoční prožívání jedince. Obecně a

⁴¹ BORG J., 2012, s. 51-69

⁴² EKMAN P., 2015, s. 238-244

zjednodušeně lze říci, že při zažívání pozitivních emocí, kdy se jedinec cítí příjemně, má otevřený postoj, který je charakteristický svou očividnou uvolněností a otevřeností, a kdy jedinec nemá potřebu si vytvářet jakékoliv bariéry, je nakloněný k druhé osobě a působí vstřícným dojmem. Ruce jsou viditelné a dlaně směřují nahoru. Také nohy mohou tento postoj posílit tím, že jsou jejich špičky nasměrované směrem k druhému jedinci, jelikož mají tendenci směřovat k tomu, co je zajímavé. Naopak svou nepohodu, kdy se jedinec cítí z nějakého důvodu nekomfortně, lze signalizovat pomocí tzv. uzavřeného postoje. Tento postoj vypadá nepřírozeně, jedinec se snaží být menší a je stáhnutý do sebe, zároveň vytváří různé bariéry a snaží se odklánět a směřovat nějakým způsobem k východu, protože se snaží z dané situace utéct. Postoje mohou také signalizovat pocity, jako je například únava pomocí nakloněné hlavy a svěšených ramen, ale zároveň tyto signály mohou značit i sklíčenost a mírně svěšená hlava může znamenat nesmělost apod. Je tedy nutné, jako u ostatních signálů, vnímat je jako celek.⁴³

3.3.4 KINEZIKA A GESTIKA

Další skupinou neverbálních signálů je kinezika, která obsahuje veškeré pohyby těla. Do kineziky spadají tedy pohyby rukou, ale také nohou, hlavy, a dokonce i způsob chůze, který je také důležitým neverbálním signálem. Její velice podstatnou součástí je gestika, která je zaměřená speciálně na pohyby rukou. Pohyby těla mohou sloužit jako doprovodné signály verbální komunikace, kdy ji nějakým způsobem doplňují či zdůrazňují, v těchto případech označujeme tyto pohyby těla jako **ilustrátory**. V jiném případě mohou tyto pohyby sloužit jakou **regulátory**, kdy usměrňují a řídí komunikaci či signalizují nějakou změnu, která by byla v tuto chvíli vhodná. Jedná se například o podání ruky, přičemž jedinci zároveň zjistí dominanci toho druhého, či o kývání hlavou, kdy jedinec reguluje tempo komunikace nebo dává najevo, že by chtěl na chvíli převzít roli hovořícího. Pokud jedinec potřebuje nějakým způsobem uklidnit své emoce a pocity, používá **adaptéry**. Jedná se například o tření rukou nebo jejich sepjetí, tahání za oblečení, točení vlasů apod. Posledním druhem těchto pohybů, jsou **symboly**, které byly již zmíněné výše. Jedná se o signály, které mohou být přeloženy téměř doslova a mají svůj specifický význam. V tomto případě nahrazují mluvenou řeč v celém rozsahu. Tyto symboly bývají ustáleny svou kulturou, proto ne v každé kultuře bude mít shodný

⁴³ ČERNÝ, Vojtěch. *Řeč těla: [neverbální komunikace pro obchodníky i pro běžný život]*. 2. vyd. Brno: Edika, 2012. ISBN 978-80-266-0124-1. s. 61-70

význam. Symboly mají dokonce svoji syntax a je na nich založena znaková řeč pro neslyšící. Všechny tyto čtyři druhy, ilustrátory, regulátory, adaptéry a symboly, se velmi často týkají pohybů těla, ale mohou jimi být i jiné projevy neverbální komunikace, například zvuková stránka či haptika, které bude věnována následující část.⁴⁴

3.3.5 HAPTIKA

Haptika obsahuje neverbální signály, které používají ke svému sdělení jeden z pěti smyslů, a tím je hmat. Zabývá se tedy dotýkáním, ať už druhých osob nebo sebe sama, v tomto případě můžeme tento pojem zúžit na pojem sebehaptika. Do této skupiny spadá například podání ruky, ale právě i dotýkání druhých osob, které je osobnějšiho rázu a zasahuje do osobní sféry. Je tedy nutné odlišovat doteky podle vztahu, který zaujímá jedinec k druhému. Se zvyšující se mírou intenzity vztahu se pak četnost doteků zvyšuje a mění se i typ doteku. Prvním typem doteku jsou ty, s kterými se setkáváme na profesní úrovni, je tedy z profesního důvodu nutné, aby byl tento dotek proveden. Příkladem může být krejčí beroucí míry nebo dotyk při střihání u kadeřníka. Dalším typem jsou například již zmíněná podání ruky, tedy nějaké rituální pozdravy založené na dotecích, které jsou označovány jako doteky společenské či sociální. Z pouhého podání ruky lze zjistit velké množství informací o druhé osobě a existují i pravidla, jak by mělo správné podání ruky vypadat. Podle toho, čeho chce jedinec dosáhnout nebo co, se snaží vyjádřit, existuje i velké množství stylů podávání rukou. Četné doteky jsou pak prováděny mezi přáteli, kdy se například jedinci v přátelském vztahu obejmou či poplácají po zádech a dávají tím najevo svůj vztah. Nejintimnější doteky lze spatřit mezi jedinci, kteří jsou v milostném vztahu, jedná se například o líbání, tulení apod. Jedinci tak dávají najevo svou touhu po navázání intimního vztahu.⁴⁵

Sebehaptikou se snažíme nějakým způsobem regulovat své emoce, tedy buď je nějakým způsobem skrýt anebo potlačit. Jedinci se často dotýkají například obličeje, převážně v okolí pusy z obavy, že by mohli říct něco, co nechtějí, a cítí se nějakým způsobem nepříjemně. Tak je tomu často i v případě nosu, jelikož tím si jedinec nepřímo zakrývá právě již zmíněná ústa. Jedinci se také v nepříjemných situacích snaží uklidnit pomocí tzv. adaptérů, které byly zmíněny v podkapitole 3. 2. 4., a jedná se například o

⁴⁴ ČERNÝ V., 2012, s. 38

⁴⁵ ČERNÝ V., 2012, s. 117-126

chycení předloktí před sebou či za zády, kdy si jedinec snaží dodat odvalu a uklidnit tak svou nervozitu. Některým doteky, jako například podpírání hlavy může v některých případech naznačovat pocit znuděnosti či únavu. Tedy i sebedotýkáním vysílá jedinec řadu signálů svému okolí.⁴⁶

3.3.6 PROXEMIKA

Mimo haptiky jedinci vyjadřují míru intimity k druhým také svou vzdáleností, kterou k nim zaujímají, a tím se zabývá proxemika. Každý jedinec má svůj osobní prostor a je na jeho rozhodnutí, koho do něj pustí. Pokud je tato zóna narušena, jedinec se začne cítit nepříjemně a snaží se od druhého oddálit. Existují pět zón, které se u každého jedince budou lišit. První zónou je zóna v přibližném rozmezí 0-15 centimetrů, která je považována za velmi intimní. Do této zóny jsou vpuštěny nejbližší osoby, jako jsou milenci a děti, a její narušení je velmi nepříjemné. Následuje zóna mezi 15-45 centimetry, která je stále považována za intimní, ale kromě dětí a milenců sem mohou spadat i dobří přátelé či rodina. Následuje zóna osobní, jejíž přibližné rozpětí je 45-122 centimetrů. Tato zóna je vhodná pro potřesení rukou, spadají sem jedinci, kteří jsou v nějakém pracovním styku či se jedná o nějakou společenskou událost, kdy dochází k nějaké sociální interakci. Přibližně v rozpětí 122-366 se vyskytuje zóna společenská, pro kterou je charakteristické, že lidé spolu moc často nekomunikují a nejsou běžně ve styku, jedná se například o prodavače a nakupujícího. V poslední sféře, která se vyskytuje za společenskou zónou, se odehrávají například přednášky a lidé nejsou v sociální interakci, jedná se tedy o velmi formální zónu. Veškeré rozpětí zón je pouze orientační, jelikož každý má jinak vyhrazený osobní prostor, a tudíž existuje řada lidí, kteří narušují osobní prostor druhého, jelikož se jejich osobní prostor liší a neuvědomují si to. Proto pak dochází k tomu, že se podle druhého chovají nepatřičně a je jim v jeho blízkosti nepříjemně.⁴⁷

⁴⁶ BORG J., 2012, s. 113-152

⁴⁷ ČERNÝ V., 2012, s. 53-58

3.4 DETEKCE LHÁŘŮ

V této části bakalářské práce budou charakterizovány neverbální a verbální projevy lhaní. Bude zde popsáno, co jedinec prožívá při lhaní, a jaký to má vliv na projevy jeho těla, změnu hlasu a způsob verbální komunikace.

3.4.1 NEVERBÁLNÍ PROJEVY LHANÍ

Odhalit lháře není jednoduchou záležitostí a dekodování lži není nikdy stoprocentní, jelikož neexistují jednoznačné signály, které nutně znamenají, že daná osoba lže. Existují ale vodítka a pravidla, která mohou k dekodování pomoci a signály, které mohou spíše značit lež než signály jiné. Jedním z hlavních pravidel, které je potřeba dodržovat, je pozorovat změny v chování jedince, tedy jak se jeho neverbální projevy odlišují od normy. Proto bude dekodování lži vždy jednodušší u lidí, které jedinec velmi dobře zná. Má tak přehled o jeho standardním způsobu chování a změna pro něj bude výraznější. Naopak u lidí, kteří se dobře neznají, může častěji docházet k chybnému usuzování o lživém chování, poněvadž někteří jedinci mohou být ve společnosti více nervózní, zažívají nějaký pocit nepohody a jejich neverbální projevy mohou být podobné těm neverbálním projevům, které jsou spojovány se lhaním. Je tedy znovu zapotřebí dbát na již zmíněná tři pravidla, a to pravidlo hledat soubory všech signálů, hledat souvislosti, tedy co předcházelo těmto nestandardním signálům, a pozorovat, zda jedinec to, co říká verbálně, projevuje i neverbálními signály.⁴⁸

3.4.1.1 MIMICKÉ PROJEVY MASKOVÁNÍ SKUTEČNÝCH EMOCÍ

Při lhaní se jedinec snaží skrývat své emoce, a proto si nasazuje pomyslnou masku a snaží se blafovat. Odehrává se v něm napětí mezi právě prožívanými emocemi a emocemi, které chce, aby byly vyjádřeny. Velmi výrazně se prožívané emoce projevují ve výrazech tváře, proto budou nejdříve charakterizovány právě mimické projevy skrývání a potlačování skutečně prožívaných emocí.⁴⁹ O maskování emocí bylo již několik informací sděleno, ale nyní zde bude podrobněji specifikováno, jakými technikami se jedinec snaží ovládat svou tvář. První technikou je **vymezování vzhledu emoce** a jedná se o nejméně intenzivní skrývání pravé emoce. Jedná se o výraz, který je

⁴⁸ EKMAN P., 2015, s. 246-253

⁴⁹ EKMAN P., 2015, s. 25

vytvořen v přímé návaznosti na výraz, jenž zobrazuje skutečnou emoci, a slouží jako jakýsi komentář k onomu skutečnému výrazu. Jako příklad lze uvést vytvoření úsměvu v návaznosti na výraz vyjadřující hněv. Jedinec tím vyjadřuje, že je rozzlobený, ale druhá osoba se nemusí obávat nějakých následků.⁵⁰

V některých případech jedinec snižuje či zvyšuje intenzitu daného výrazu, zde se jedná se o tzv. **modulaci**. Tato modulace je řízena na základě toho, že se změní četnost zapojených částí tváře, které jsou potřebné pro vytvoření daného výrazu, změní se také délka trvání onoho výrazu a také intenzita zapojení obličejových svalů. Výrazy tak vypadají více či méně intenzivní podle potřeby. Jedinec tak vyjádří svůj pocit mnohem intenzivněji, než jej ve skutečnosti prožívá, anebo naopak.⁵¹

Třetí a poslední technikou je úplné **falšování**, které lze rozdělit na tři způsoby. V prvním případě se jedinec snaží **simulovat** určitou emoci, kterou ve skutečnosti necítí, proto vytvoří, nikoliv bezděčně, ale uměle, výraz, který požadovanou emoci vyjádří. Kvalitní simulování je založeno především na vzpomínce, která v jedinci vyvolá onu emoci či pocit, a tím si vzpomene na výraz, který má pro vyjádření této emoce použít. Důvody simulování mohou být různé, například se jedinec snaží vyjádřit radost v situacích, kdy je tato emoce požadována. Opačným případem simulování je **neutralizace**, kdy jedinec potlačuje jakýkoliv projev prožívané emoce, kterou nechce vyjádřit, a zároveň není nahrazena žádným jiným výrazem. Jedinec sice prožívá silné emoce, ale snaží se neprojevat nic a udržuje obličejové svaly uvolněné. Třetím způsobem je **maskování**, kdy jedinec nahradí výraz vyjadřující skutečnou emoci výrazem typickým pro emoci, která je vyžadována. Pro jedince je daleko snazší nahradit výraz jiným výrazem než neprojevat vůbec nic. Také se úspěšněji vyhnou různým podezřením a zakryjí tak věrohodněji skutečnou emoci. Proto se jedinci spíše uchylují k maskování než k simulaci.⁵²

Lidé jsou v těchto technikách různě dobří, někteří nemají žádný problém se skrýváním skutečných emocí, ale existují čtyři aspekty výrazu, které mohou prozradit, že

⁵⁰ EKMAN P., 2015, s. 138

⁵¹ EKMAN P., 2015, s. 139

⁵² EKMAN P., 2015, s. 139-141

osoba své výrazy kontroluje. Těmito aspekty je morfologie obličeje, načasování výrazu, umístění výrazu v konverzaci a již zmíněné mikrovýrazy.

Morfologií obličeje je míněna celková konfigurace obličeje, to znamená celková podoba obličeje, vytvořená všemi jeho částmi a zapojováním jednotlivých obličejových svalů při vytváření výrazů. Pro každou emoci je charakteristické zapojování různých částí obličeje, takže je nutné se na tyto části zaměřit. Pokud se jedinec snaží vyjádřit určitou emoci, může se stát, že zapojuje některé svaly více, než je tomu u této emoce obvyklé a tím dochází k nepřírozené konfiguraci vzhledu tváře. V části, která byla věnována mimice, byly rozebrány ústa a oči, které mohou být právě silným signálem při odhalování falešných emocí.⁵³

Druhým aspektem je **načasování**. Pro každou emoci je charakteristická individuální doba nástupu výrazu, tedy jak rychle se objeví na obličeji, jak dlouho trvá a jak rychle ustoupí. Může se tedy stát, že jedinec vytvoří výraz opožděně nebo trvá déle, než je pro danou emoci zvykem. Tento jev může znamenat, že se nejedná o skutečnou emoci, ale o emoci předstíranou.⁵⁴

Na tento aspekt navazuje **umístění** výrazu v průběhu komunikace. Jedná se o celkový soulad mimických projevů s vyřčenými slovy a ostatními projevy neverbální komunikace. Tedy pokud jedinec přímo hovoří o svých emocích, musí být tato slova pronesena ve stejnou chvíli s náležitými výrazy, které jsou pro danou emoci typické. Pokud výraz nastane až po více než sekundě, než byla pronesena slova, není uvěřitelný. Podobně je tomu i v případě jiných neverbálních signálů, například pohybů rukou, kdy výrazy tváře s nimi musí být také v souladu.⁵⁵

Posledním aspektem jsou **mikrovýrazy**. Jsou to výrazy, které jsou charakteristické velmi krátkým trváním, které je kratší než půl sekundy. Tyto výrazy vyjadřují skutečné emoce a při jejich nastupování dochází k velmi náhlému přerušení. Dřív, než si jedinec uvědomí své emoce a že je musí skrýt, objeví se právě tento mikrovýraz, který je buď nahrazen jiným výrazem nebo jedinec pouze povolí svaly a snaží se nevyjadřovat nic. Tento jev se nevyskytuje pouze v situacích, kdy jedinec skrývá

⁵³ EKMAN P., 2015, s. 143-147

⁵⁴ EKMAN P., 2015, s. 148

⁵⁵ EKMAN P., 2015, s. 148-149

své emoce, ale může se to stát i v případech, kdy si není jistý svými emocemi a neví, jak má reagovat. Mikrovýrazy ovšem nejsou přítomné vždy a jejich absence tedy nutně nevypovídá o tom, že u druhého nedochází k ovládní emocí. Je velmi složité postřehnout tento mikrovýraz právě z důvodu krátkého trvání, ale také proto, že ve stejné chvíli jedinec komunikuje dalšími komunikačními prostředky, tedy verbální komunikací, hlasovou stránkou, gesty a dalšími neverbálními projevy, které jeho odhalení znemožňují, protože se pozorovatel musí soustředit i na ně. ⁵⁶Při odhalování lhaní je vždy důležité zaměřit se na ty mikrovýrazy, které vyjadřují emoce, které jedinec při lhaní obvykle prožívá. Nejčastěji se jedná o strach, vinu, ale překvapivě i o potěšení. Nejtypičtější emocií je ovšem **strach z odhalení**. Ten jedinci obvykle prožívají tehdy, pokud mohou přijít o něco důležitého. Jedinec nemusí prožívat strach z odhalení vždy, mohl si na lež zvyknout a v minulosti k žádnému odhalení nedošlo. Nebo lže osobě, kterou považuje za naivní a nebojí se, že by ho odhalila. Proto se u něj při lhaní může objevovat absence této emoce. **Vina** je také velmi obvyklou emocií, kterou jedinci pociťují, když lžou. Nejsou si totiž jistí svou kompetencí k lhaní, jestli je to vhodné a zda jím to tedy přísluší. Kladou si často morální otázky, zda je to nevyhnutelné a zda se jedná o jediné řešení. Dalším důvodem je to, že osoba, které jedinec lže, je osoba blízká a jedinec nechce vztah pokazit. Vina obvykle není přítomna v momentech, kdy jedinec od osoby, ke které vzhlíží, které důvěřuje a kterou respektuje, dostal nakázáno lhát. Překvapivou emocií, kterou lživý jedinec prožívá, je **požitek** z toho, že se mu povedlo někoho podvést a oklamat. Jedinec se v tu chvíli cítí dominantně a mocně o to víc, pokud oklamal osobu, kterou považuje za inteligentní a těžko oklamatelnou. Kromě těchto nejčastějších emocí může jedinec při lhaní prožívat hněv a odpor, protože se z nějakého důvodu na druhou osobu zlobí. ⁵⁷

Je nutné připomenout, že neexistují stoprocentní signály, které lež odhalí, ale sledování odchylek od běžného způsobu jednání může být při detekci velmi prospěšné. Mnohé studie objevily, že některé signály mohou značit lež spíš než jiné. Tímto signálem může být překvapivě **přílišný oční kontakt**. Jedinec se bojí odhalení a domnívá se, že lidé při lhaní odvrací zrak, proto se snaží více koukat na druhou osobu. Není to ale pravidlem, jedinec může opravdu při lhaní odvracet zrak. Každá osoba se chová jinak. S pocitem nepohody je spojována zvýšená četnost **mrkání**, proto k tomuto jevu může

⁵⁶ EKMAN P., 2015, s. 149-150

⁵⁷ EKMAN P., 2015, s. 253-257

docházet právě i při lhaní, ale také při nervozitě či únavě atd. Některé studie se dokonce zabývají i **směřováním pohledů**, které je založenou na zkoumání pravé a levé hemisféry mozku. Tvrdí, že pokud jedinec při odpovědi směřuje svůj pohled směrem doprava, tak hledá skutečné informace ve své paměti, jelikož levá hemisféra slouží jako uložisko, je zdrojem informací a je aktivní, právě když člověk vzpomíná. Pokud jedinec naopak dívá doleva, může to znamenat, že má aktivní pravou hemisféru, která je zdrojem spíše fantazie, a jedinec se snaží vymyslet fiktivní realitu. Ovšem jedná se pouze o teorii.⁵⁸ Při potlačování emocí může docházet ke specifickému **stažení rtu nebo také kousání rtu**, při čemž se jedinci obvykle snaží uklidnit. Proto při těchto signálech mohou také zažívat nějaký druh nepohody či mohou něco skrývat. Toto byla hlavní vodítka v oblasti mimiky, která mohou pomoci při odhalování lži či skrytých emocí.⁵⁹

3.4.1.2 GESTIKA, KINEZIKA A HAPTIKA LHAJÍCÍCH OSOB

Jelikož velké množství lidí při lhaní soustředí svou pozornost na ovládnutí především svých výrazů tváře a snaží se tak maskovat své emoce, mohou je prozradit různé pohyby rukou a ostatních částí těla. Je velmi složité pak kontrolovat celé tělo a nelze tak ohlídat všechny signály, které mohou upozorňovat na případnou lež. Navíc pokud jedinec v jednu chvíli musí ovládat veškeré části těla, může naopak vypadat velmi nepřirozeně. Jak už bylo několikrát zmíněno, je nutné jak v případě mimiky, tak i v případě kineziky brát ohled na běžné chování jedince a sledovat změny v chování. Takovými změnami může být absence používání ilustrátorů. Tedy jedinec, který lže, používá méně gest k dokreslování slovní komunikace. Jeho ruce nejsou tak aktivní a pohyby ruky jsou pomalejší, jelikož může pociťovat již zmíněný strach a snaží se hlídat pohyby, které by ho mohly prozradit. Ovšem důvodem nemusí být pouze lhaní jedince, ale také může zažívat nějaký pocit nepohody. Není tomu tak vždy, někteří jedinci se při lhaní snaží používat pohyby rukou, ale může se stát, že je gestikulace přehnaná a není v souladu s pronášenými slovy či s dalšími neverbálními projevy. Osoby, které zažívají nějaký pocit nepohody, mohou mít také tendenci k častému manipulování s předměty,

⁵⁸ GLASS, Lillian. *Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slyšíte od lidí*. Brno: BizBooks, 2014. ISBN 978-80-265-0220-3, s. 113-126

⁵⁹ GLASS L, 2014, s. 130-140

oblečením atd. Jedincům to pomáhá překonávat nepříjemné pocity a situace. Tyto pohyby mohou být přítomny při lhaní, ale není to tak časté.⁶⁰

Další gesta, která mohou být spojována se zakrýváním emocí, s lhaním a pocitem nepohody, jsou gesta spojená se sebe dotýkáním. Nejčastěji se jedná o situace, kdy se jedinec čteně dotýká obličeje. V případě, kdy si jedinec překrývá ústa, může mít obavy z toho, aby neřekl něco špatně nebo něco, co by říci nechtěl. Může to signalizovat lež, ale i jiné emoce a pocity. Jedinec si může také dávat ruku k nosu a tím si nepřímo zakrývá ústa.

3.4.2 PARALINGVIÁLNÍ JEVY SPOJOVANÉ SE LŽÍ

Zvuková stránka je nejméně ovladatelnou složkou komunikace. Pro jedince je téměř nemožné nějakým způsobem měnit tyto aspekty, tak aby neprozradily jeho pravé pocity. Tyto jevy dokáží vypovědět mnoho o mentálním rozpoložení jedince, a tedy dokáží odhalit i nějakou změnu v chování jedince, která může být zapříčiněna právě lhaním. Těmito změnami může být například **pomalejší tempo řeči**. Jedinec se musí příliš soustředit na to, co chce říct a jak to chce říct, a proto mluví pomaleji. Má strach, aby nedošlo k přeroknutí a aby nebylo znát, že lže. Dále může jedinec dělat častější **pomlky**, po kterých následuje krátké **mlčení** či může docházet k **nedokončeným větám**. Lhající osoba váhá o tom, co a jak říct. Jedinec, jelikož má například strach z odhalení, může mít **zrychlený dech**, který může být velmi viditelný, a také častěji **odkašlává**, jelikož ze stresu dochází k vysušování sliznice a jedinec má **problém s polknutím**. Kromě těchto jevů dochází také ke změně výšky hlasu a jeho hlasitosti. Obvykle má tendenci se výška hlasu v těchto situacích zvyšovat, stejně je tomu i v případě hlasitosti. Všechny tyto změny mohou signalizovat lež, ale i spousta dalších nepříjemných emocí. Je tedy nutné zkoumat veškeré signály v souvislostech.⁶¹

3.4.3 VERBÁLNÍ PROJEVY LHANÍ

Existují změny i ve verbální komunikaci, které mohou odhalit lhající osobu. Jelikož osoba, která lže, obvykle zažívá strach či vinu, stává se, že jedinec méně používá kladně zabarvená slova a volí naopak **negativně zabarvená slova**, která jsou spojena

⁶⁰ MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s. 94-99

⁶¹ GLASS L., 2014, s. 145-156

s těmito emocemi. Jedinec, který lže, také používá spíše **neurčitá zájmena** a vyhýbá se zájmenům osobním, a to především zájmenům JÁ a MÝ. Uchyluje se také k nadměrnému používání negativních tvrzení obsahující slova nikdo, nikdy, nic atd. Také používá velké množství obecných pojmů a vyhýbá se dlouhým souvětím, které jsou nahrazeny větami kratšími, které jsou tvořeny nerozvitými větnými členy. Slovní zásoba je velmi strohá a jedinec, který lže, používá dokola ty samé fráze a nedochází k odbočkám, které jsou charakteristické pro pravdivé vyprávění. Je to z toho důvodu, aby se tento jedinec do své mluvy nezamotal a aby se vyhnul detailům, které by si poté musel pamatovat. Osoby, které lžou, se snaží dokázat, že mluví pravdu, a obvykle nepřipustí, že si něco nepamatují, a snaží se detaily domýšlet. Lidé, kteří mluví pravdu, se nebojí přiznat, že si něco nepamatují.⁶²

⁶² MYNAŘÍKOVÁ L., 2015, s.72-74

4 ANALÝZA VYBRANÉ LITERATURY

4.1 Ekman, Paul a Wallace V. FRIESEN. Emoce pod maskou: poznám, co si myslíš, podle toho, jak se tváříš.

Formální analýza textu

Kniha *Emoce pod maskou: poznám, co si myslíš, podle toho, jak se tváříš* je odborná publikace od autorů Paula Ekmana a Wallace V. Friesena, která vyšla v roce 2015.

Paul Ekman je velice populární americký psycholog, jehož knihy a studie slouží jako prameny pro mnoho odborných textů. Autor se zabývá především studiem různých emocí a jejich neverbálními projevy. Speciální pozornost věnuje obzvláště mimice. Jeho první publikací s názvem *A Methodological Discussion of Nonverbal Behavior* byla publikována v roce 1957 v časopise *Journal of Psychology*. Již zde se zabývá neverbálním chováním, v tomto případě gestikou, které se věnuje v 50. letech. Poté zaměřil svoji pozornost a své výzkumy převážně na mimiku. Na základě jeho výzkumů, které byly založené na jeho dlouholetém cestování, zjistil, že existuje 7 základních emocí, které jsou charakteristické tím, že jedinci z různých kultur identifikují tyto emoce shodně a je snadné je rozpoznat. Pro tento objev byla významná především jeho cesta do Papui-Nové Guiney v letech 1967 a 1968. Tímto potvrdil Darwinovu teorii o existenci univerzálních emocí. Ve spojitosti s emocemi autor zkoumal již zmíněnou oblast mimiky, přičemž zjistil, že lidé jsou schopni vytvořit až 10 000 výrazů. Také odhalil existenci tzv. mikrovýrazů, což jsou velmi krátce trvající výrazy zobrazující skutečné emoce, které jsou náhle přerušeny za účelem skrýt je. V tomto období se tento psycholog začínal věnovat také otázce klamu a lži. Lživé jednání zkoumal spolu s jeho kolegou Wallace V. Friesenem pomocí video záznamů. Paul Ekman a Wallace V. Friesen spolu vytvořili FACS, což je kódovací systém výrazů tváře. Jedná se o systém třídění výrazů, který k jeho identifikaci využívá zapojení jednotlivých obličejových svalů.⁶³

⁶³ Paul Ekman. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2020-07-01]. Dostupné z: https://cs.wikipedia.org/wiki/Paul_Ekman.

Obsahová analýza textu

Hlavním tématem knihy *Emoce pod maskou: poznám, co si myslíš, podle toho, jak se tváříš* je charakterizování lidských emocí a jejich vnitřní a vnější projevy. Tedy co se v daném jedinci odehrává a jakým způsobem jsou jeho pocity poskytovány vnějšímu okolí. V této knize jsou hlavními poskytovateli těchto emocí výrazy ve tváři, tedy mimika. Autoři se zde zabývají nejvýrazněji univerzálními emocemi, které byly určeny jako univerzální na základě již zmíněných mnoholetých výzkumů autora Paula Ekmana, díky nimž bylo zjištěno, že lidé z různých kultur dokáží tyto emoce identifikovat shodně. Mezi tyto univerzální emoce jsou řazeny překvapení, strach, znechucení, vztek, štěstí a smutek. Autoři chápou mimické pohyby jako projevy emocí a ostatní neverbální pohyby těla mají pomoci se s těmito emocemi vypořádat. Ústřední poskytovatel informací, tedy tvář, je prostředkem mnoha signálů a v knize jsou tyto signály rozděleny do třech skupin podle toho, zda jsou trvalé a neměnné, trvalé a postupem času se mění a proměnlivé rychle měnící se. Největší množství informací je věnováno právě poslednímu typu, který je nazýván jako dynamické signály a jedná se o veškeré výrazy a rychlé proměny v obličeji. Tyto signály mají pak vypovídat o veškerých emocích, náladách, postojích apod. Na druhé straně autoři zmiňují, že jedinci se při vnímání druhých osob tváří nezabývají, jelikož přílišné dívání do tváře může být velice zvláštní. Proto velké množství informací o emocích, které výrazy tváře poskytují, může uniknout, a to i z důvodu, že výrazy netrvají dlouho, jsou dynamické a také nejsou jedinou zdrojem informací, na které je nutno se soustředit. V této souvislosti se autoři v knize také hojně zabývají mikrovýrazy, kterým je věnován velký prostor a jsou rozebrány ve více kapitolách. Tyto mikrovýrazy jsou spojovány s další oblastí, která je v této knize často popisována. Jedná se o maskování skutečných emocí. Jedinci jsou popisovány jako osoby, které jsou na základě zobrazovacích pravidel nuceni neukazovat skutečné emoce a nahrazovat je emocemi, které jsou vhodnější.

Následně jsou v knize konkrétně rozebrány jednotlivé univerzální emoce. Nejdříve autoři popisují, jak jsou tyto emoce prožívány. Je popsáno jejich nastoupení, jejich trvání, jejich ústup a také co vyvolalo tuto emoci. Autoři pro upřesnění uvádějí i různé vzorové situace a příklady. Po důkladném vysvětlení toho, co jedinec prožívání, je soustředěna pozornost na to, jak tato emoce vypadá ve tváři. Jsou charakterizovány proměny zatažení obličejových svalů a jednotlivých částí obličeje, například obočí, očí,

spodní částí tváře atd. Pro upřesnění jsou vloženy i fotografie ženy a muže, které vyjadřují tyto emoce. Jsou zde zobrazeny různé výrazy vyjadřující stejnou emoci, které jsou ale odlišné svou intenzitou prožívání dané emoce. Mimo jednotlivých emocí se pak autoři také zabývají jejich různými kombinacemi, například výrazem, který vyjadřuje kombinaci strachu a překvapení.

Po charakterizování jednotlivých emocí se autoři věnují otázce klamu a skrývání skutečně prožívaných emocí. Nejdříve je v této části porovnání toho, jak je těžké ovládat slovní komunikace a jak mimické projevy, kdy je daleko jednodušší ovládat verbální přenos informací. Naproti tomu ovládání mimických výrazů je značně složitější. Lidé daleko jednodušeji poskytnou falešné informace slovy než mimickými výrazy, které lze také kontrolovat, ale je větší pravděpodobnost, že se objeví signál, který jedince může prozradit. Podle autorů se lidé cítí daleko více zodpovědní za slova, která pronášejí než za to, co říká jejich obličej, proto mají s mluvenou řečí daleko více zkušeností.

Lidé skrývají své emoce z různých důvodů a Paul Ekman a Wallace V. Friesen je zařadili do čtyř kategorií, pro něž vytvořili pojem zobrazovací pravidla. Jedná se o pravidla, která stanovují, kdo, kdy a komu má být projevována určitá emoce. Jak dodržovat tato pravidla se jedinci učí pomocí socializace a postupem času si je osvojí, zvyknou si na ně a nemusí nad nimi přemýšlet, pokud ovšem nedojde k nějakým zvláštním situacím. Prvním typem těchto zobrazovacích pravidel jsou kulturní zobrazovací pravidla, která jsou charakteristická pro jednotlivé kultury. Každá kultura má jiné požadavky v tom, jaké emoce a v jaké intenzitě je vhodné je projevovat. Dalším typem jsou pravidla, která jsou dána rodinným prostředím a jsou označována jako osobní zobrazovací pravidla. Třetím typem jsou pravidla, podle kterých lidé kontrolují své emoce z důvodu pracovních požadavků. Čtvrtým důvodem skrývání a kontrolování emocí je náhlá osobní potřeba.

Po zobrazovacích pravidlech se autoři zabývají různými technikami, jak jedinci svou tvář ovládají a jak skrývají své pravé emoce. Rozdělují je na tři techniky, kterými jsou vymezování, modulace a falšování. První technika vymezování spočívá v tom, že jedinec provede dva výrazy těsně za sebou. První výraz vyjadřuje prožívanou emoci a druhý slouží jako poznámka a jeho vysvětlení. Tedy jaký postoj nebo jaký pocit má z dané emoce. Tyto výrazy nějakým způsobem oznamují, jak silná daná emoce je, jak ji má druhý jedinec chápat a zda je daná situace v pořádku nebo je potřeba brát danou situaci

závažněji. Toto vymezování výrazu autoři považují za nejméně intenzivní a náročné, jelikož danou emoci neskrývají, pouze ji více specifikují. Jako druhou techniku autoři uvádějí modulaci, která vyjadřuje skutečné emoce, ale jejich intenzita je modulována. Jedinec se snaží skutečné emoce dát najevo buď silněji nebo naopak mírněji, než ji skutečně prožívá. K modulaci dochází tak, že je zapojeno více či méně obličejových částí tváře, než je obvyklé, nebo dochází k silnějším či mírnějším zatětí svalů a také daný výraz trvá delší či kratší dobu. Poslední technikou je falšování, které autoři dále dělí na tři části, kterými jsou neutralizace, simulaci a maskování. Pokud jedinec cítí emoce, ale neprojevuje nic, jedná se o neutralizaci. Snaží se své emoce potlačit a skrýt je takovým způsobem, že povolí veškeré obličejové svaly. V některých situacích dochází k neutralizaci, jelikož není vhodné určité emoce projevit, a proto jedinec musí své emoce skrýt a nedat nic najevo. Simulaci autoři vysvětlují tak, že v některých situacích se sluší, aby jedinec vyjádřil emoce, a proto i když neprožívá nic, musí dané emoce vyjádřit a předstírat je. V knize je také zmíněno, že pro kvalitní simulaci je důležité, aby si jedinec vybavil vzpomínku na situaci, při níž prožíval požadovanou emoci. Poslední část falšování nazývají autoři jako maskování, jedná se o situaci, kdy jedinec nahradí výraz prožívané emoce jiným výrazem, který je v dané situaci daleko vhodnější. Autoři uvádějí, že je daleko snazší maskování než neutralizace, jelikož neprojevovat vůbec nic je velmi složité, a proto volí nahrazení nechtěného výrazu adekvátnějším.

V závěru části, která se věnuje lhaní, je vylíčeno, jakým způsobem lze prozradit, že jedinec skrývá své emoce. Jedná se o čtyři aspekty, kterými jsou morfologie obličeje, načasování, umístění a mikrovýrazy. Morfologií obličeje nazývají celkový vzhled po zapojení obličejových částí, které tvoří výraz. Klam je pak možné odhalit tak, že jedinec příliš zatíná svaly nebo zapojuje částí obličeje, které nejsou obvyklé při tvoření výrazu dané emoce. Klam je možné také odhalit, pokud jedinec zaujme výraz moc rychle nebo trvá déle, než je zvykem, což patří do aspektu načasování. Také nemusí být výraz obličeje v souladu s pronášenými slovy či jinými neverbálními projevy. Jedinec například pronese určitá slova, ale výraz, kterým má dát najevo onu emoci, se dostaví opožděně nebo naopak. Posledním aspektem jsou mikrovýrazy, jejichž výzkum započal právě autor knihy Paul Ekman. Popisuje je jako velmi krátké výrazy, které trvají velmi krátkou dobu. Mají vyjadřovat skutečné emoci, ale jsou přerušeny, jelikož jedinec nechce své skutečné emoce projevit. Tyto výrazy mohou pak být nahrazeny anebo přerušeny bez nahrazení.

Také zmiňuje, že jejich absence nemusí nutně znamenat, že jedinec neskrývá emoce. Tudíž nemusí se být přítomny vždy, když jedinec klame.

Na rozdíl od většiny populárně naučných knih pracují autoři této odborné knihy s konceptem lhaní a s jeho odhalováním a projevováním velmi opatrně. Upozorňují na to, že z žádného samostatného gesta nelze detekovat klamné chování. Nepodávají tak mylnou představu o tom, že by byla tato detekce jednoduchá a už vůbec ne stoprocentní. Kniha vychází z jejich vlastních mnoholetých výzkumů. Například z výzkumů Paula Ekmana, které zkoumají existenci univerzálních emocí, a lze je považovat za velmi přesvědčivé, jelikož jsou založeny na velkém množství cest, které psycholog musel podstoupit. Nečerpal pouze z poznatků své kultury, ale naopak z velkého množství kultur a jedinců. Mimo odlišnost kultur je v této knize kladen důraz také na jedinečnost rodinného a pracovního prostředí, a dokonce i na individualitu jedince, což se projevuje především u zobrazovacích pravidel. Autoři se ve své knize zabývají výrazy tváře a je tomu tak i v případě lhaní. Nesoustředí se na jednotlivé neverbální signály, které by snad mohly značit lež, ale pouze na skrývání emocí ve výrazu tváře.

Kniha podává odborný obraz o tom, co vše může tvář prozradit, ale i naopak skrývat. Je určena pro různé čtenáře. Může být vhodná pro jedince, jež ji mohou využít ve svých profesích, ale také pro běžné čtenáře. Kniha je systematicky ucelená a srozumitelná. Je napsána tak, aby ji mohla číst většina čtenářů, ale je založena na odbornosti, nikoliv popularitě.

4.2 Glass, Lillian. Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slyšíte od lidí.

Formální analýza textu

Kniha *Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slyšíte od lidí* je populárně naučná kniha od autorky Lillian Glass, která vyšla v roce 2013 a přeložena do českého vydání byla v roce 2014.

Američanka Lillian Glass je považována za odbornici na interpersonální komunikaci a je obvyklé, že se svými komentáři vystupuje v různých médiích, převážně v časopisech, v novinách, ale dokonce i v televizi. Byla přítomna v různých televizních pořadech a reality show. Pracovala také jako právní poradce a konzultant pro různé vyšetřovací instituce. Od roku 2016 pracovala jako režisérka a producentka na dokumentárním filmu *Reinventing Rosalee*, který měl premiéru v roce 2018. Tento film vypráví příběh ženy, která přežila holokaust a změnila svůj život. Za film dostala Lillian Glass různá ocenění. Autorka má také svoje vlastní webové stránky, kde nabízí své služby. Autorka se zaměřuje na poruchy komunikace a klinickou genetiku. Pro čtenáře a televizní publikum je známá především svou odborností na intrapersonální komunikaci, speciálně na oblast neverbální komunikace. Autorka napsala obrovské množství článků, studií a více než 10 knih, z nichž některé se věnují právě řeči těla. Čerpala ze zkušeností z práce pro různé vyšetřovací instituce, proto se zabývala i otázkou lhaní.⁶⁴

Obsahová analýza textu

Hlavním tématem knihy je otázka lži, přesněji lhaní a jeho neverbální projevy. Autorka se zde snaží charakterizovat lež. Lhaní definuje jako akt, kdy jedinec neříká pravdu a zároveň vědomě poskytuje falešné informace. V souvislosti s touto charakterizací klade autorka důraz na náboženství a jeho vztah ke lhaní. Konstatuje, že téměř všechna náboženství zaujímají ke lhaní velmi negativní vztah a v jejich modlitbách a pravidlech se téma lhaní vyskytuje v hojném množství. Ovšem i různá náboženství zastávají názor, že někdy je nutné lhát kvůli udržení míru či ze zdvořilosti. Mimo těchto

⁶⁴ Lillian Glass. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2020-07-01]. Dostupné z: https://en.wikipedia.org/wiki/Lillian_Glass

odpustitelných lží autorka zmiňuje také lhaní dětem, které nemohou pochopit určitou situaci, a proto je nezbytné ji nahradit nějakou fiktivní realitou, která bude pro jejich chápání přívětivější. Ovšem v některých případech mohou mít tyto lži vážný důsledek na pozdější dospělost dítěte, jelikož mu byly zatajeny příliš závažné informace, s kterými se nedokáže vypořádat

Autorka také zmiňuje důležitost některých aspektů, které míru závažnosti lži ovlivňují. Při lhaní především závisí na tom, kdo je lhářem a proč lže. Člověka spíše zasáhne, pokud mu bude lhát osoba velmi blízká, které důvěřuje a pokud tak činí z vlastního prospěchu. V knize se lze setkat se lhaním, které lze považovat za velkou evoluční výhodu. Autorka se proto zmiňuje o lhaní vyskytujícím se ve zvířecí říši. Následně autorka rozlišuje typy lhaní podle vývoje jedince. Zmiňuje, že v každém vývojovém stádiu bude jedinec na jiné úrovni lhaní. S postupem času a socializace si jedinec osvojí více a více technik a bude těžší jeho lež odhalit, také mohou být jeho lži daleko závažnější.

Podle autorky existuje sedm důvodů, které podněcují jedince, aby se dopouštěli lhaní. První důvodem je, že jedinec nechce ublížit druhému. Nedělá to z vlastního prospěchu, ale snaží se o to, aby druhý jedinec kvůli pravdě neprožíval nepříjemné pocity. Druhým důvodem je, že jedinec chce získat nějaké lepší podmínky, ale zároveň to druhému jedinci nijak neublíží. Příkladem mohou být například nepravdivé pochvaly. Třetím důvodem, který autorka uvádí, je pud sebezáchovy. Kdy jedinec chce udržet stávající situaci, nechce, aby se něco změnilo, tak neřekne, co si skutečně myslí a snaží se dát najevo, že je vše v pořádku.

Potřeba lidí dělat se lepšími je dalším důvodem lhaní. Lidé takto činí, jelikož mají strach, že nejsou dostatečně dobří. Upravují informace o sobě a uvádějí, že disponují nějakými vlastnostmi a dovednostmi, i když tomu tak ve skutečnosti není. Pátým důvodem, který autorka uvádí, je situace, kdy jedinec má strach z nějakého potrestání, a proto se nepřiznává a lže. Dalším důvodem je okolnost, kdy jedinec chce zabránit tomu, aby jemu blízký jedinec byl potrestán, chce ho tedy svou lží uchránit před nepříznivými následky. Posledním důvodem ke lži může být i motivace. Jedinec chce pomocí mylné informace motivovat druhého, například dítě, k nějakému činu.

Autorka věnuje následně krátkou část lhářům na sociálních sítích, online seznamkách, ale také lhářům, kteří dokáží ukrást peníze prostřednictvím internetu. Tvrdí, že na základě provedených výzkumů je velmi častým jevem poskytování falešných informací. Bylo zjištěno, že 80 procent lidí na seznamkách o sobě lžou a dělají se lepšími. Popisuje několik vodítek, které mohou být pro odhalení lháře klíčové. Uvádí například špatný pravopis, používání zvláštních přezdívek, nevhodné poznámky, sebestřednost a další.

Následně věnuje převažující část neverbálním projevům, které jsou pro lhaní typické. Nejdříve se autorka soustředí na změny v neverbálních projevech jedince. Považuje za nutné, aby při odhalování lži jedinec sledoval změny v chování druhého jedince. Jedná se o změny v dýchání, které může být zrychlené, změny na pokožce, například zarudnutí, zvýšené pocení či změny v postojích a držení těla. Změny mohou být viditelné i v různém ošívání, v krčení ramen atd. Jedinci, kteří lžou, si chtějí získat důvěru tím, že se k druhému nakloní, takže podle autorky může být i tato změna vodítkem. I různé pohyby či naklonění hlavy mohou být jistým signálem. Je zde uvedena velmi zranitelná část, kterou si jedinci zakrývají při pocitech nepohody. Touto částí je krk, kterého se jedinci často dotýkají a tím si ho i zakrývají. Může to být právě tím, že lžou. Jedinci si mohou také různě ukusovat nehty, zakrývat ústa, mnout ruce, upravovat vzhled atd. Toto je výčet některých změn, které autorka ve své knize uvádí. Kromě sledování změn je podle autorky důležité soustředit se na to, zda slova souzní s neverbálními projevy. Pokud jedinec hovoří o svých emocích, musí to prokazovat i jeho tělo.

Po charakterizování změn, které se týkají celého těla, pohyby rukou, nohou atd, se autorka separátně věnuje mimickým projevům, které mohou značit lež. I zde se zaměřuje na změny v obličeji. Takové změny lze pozorovat u jednotlivých částí obličeje. První částí jsou oči, jedinec může udržovat přílišný oční kontakt, odvrací svůj zrak, či jeho pohled působí velmi nepříjemně, autorka tento jev nazývá probodnutí pohledem. Jedinci tak činí, když se hněvají, ale můžou tento pohled vyjevit i v situaci, kdy někdo u dotyčného jedince odhalil lež. Jedinci někdy mají překvapený pohled, který je ale falešný, jelikož o dané situaci věděli. Tento pohled je mísen s výrazem radosti. Dalšími změnami týkající se očí může být i přílišné mrkání, různé tékání pohledem, mnutí očí a přimhouřené oči. Další částí obličeje je obočí, které může být v nějaké nepřírodní pozici

nebo může dojít k nějaké rychlému pohybu, který je v dané situaci překvapivý. Dále se autorka zabývá změnami, které se týkají nosu. Pokud se jedinec cítí nervózně, způsobuje to, že dojde k svědivému pocitu nosu. Následně může dojít ke kýchání, k rozšíření nozder a potřebě se nosu dotýkat. I jedinci, kteří lžou a jsou kvůli tomu nervózní, mohou mít tento svědivý pocit. Poslední je spodní část, do které spadají ústa, rty a brada. Při pocitu nepohody může docházet k vysychání úst a jedinci tak mají potřebu si rty olizovat, různě kousat. Jedinci mají při těchto pocitech sevřené rty. Dále je v této knize rozlišen pravý a falešný úsměv.

Po mimických projevech, které mohou značit lež, jsou rozebrány změny, které lze spatřovat u paralingviálních jevů. Změny lze spatřovat ve výšce hlasu, hlasitosti, tempu a tónu. Hlas také může působit příliš rozechvěle, jedinec má potřebu neustále odkašlávat, může působit monotónně nebo naopak moc rychle. Jedinec, který lže, může také působit odměřeně, může se zadržovat, nervózně se smát atd. Tudiž i hlasové projevy mohou být důležitým vodítkem.

Kromě těchto neverbálních projevů autorka věnuje krátkou část i verbální projevům, které mohou značit lež. Může jimi být přílišná upovídání, mnoho informací, odbočování od tématu atd. Jedinec se snaží neustále ujišťovat o tom, že jedná upřímně a neustále se k tomu vrací. Také neustále druhému podlézá, lichotí mu atd. Dopouští se chyb, které se týkají například časování sloves nebo se snaží vyhýbat odpovědím. Toto jsou některé projevy verbální komunikace, které mohou prozradit, lháře

Poslední část knihy autorka věnuje lhářům, kteří jsou nejnebezpečnější a jedná se především o psychopaty a sociopaty.

Knihy je velmi poutavá a je určena pro široké čtenářstvo. Ovšem při neopatrné interpretaci může působit dojmem, že je možné z jediného gesta určit lživé jednání. Autorka se komplexně věnuje velkému množství neverbálních projevů a snaží se nevynechat jediný signál, který může být při lhaní přítomen. Autorka se snaží také vylíčit, co předcházelo daným projevům, tedy vnitřní prožívání spojuje s vnějšími projevy.

Závěr

Jedním z hlavních cílů mé bakalářské práce bylo upozornit na problematiku interpretace neverbálních signálů, kdy jedinci chybně usuzují pouze z jednoho samostatného signálu. Bylo zde zdůrazněno, že jedinec musí věnovat pozornost všem neverbálním i verbálním signálům a jednat s nimi jako s komplexním celkem. Musí soustředit svoji pozornost na to, zda jsou všechny signály v souladu, zda si nějak neodporují, a především brát jednotlivé signály jako mnohovýznamové, tedy jako projevy, které nemají pouze jeden význam.

Dalším důležitým cílem, který s prvním úzce souvisí, bylo vyvrátit mylnou představu jedinců, že detekce skutečných emocí a odhalení lži je lehkou záležitostí. Je tomu právě naopak. Neexistuje žádný signál, který by mohl odhalit lháře. Jsou ovšem vodítka, která komplexně mohou značit skrývání opravdových emocí. K tomuto cíli měla posloužit analýza dvou vybraných populárně naučných knih zabývajících se otázkou lhaní, které přistupují k jejich detekci rozdílně. V knize *Emoce pod maskou: poznám, co si myslíš, podle toho, jak se tváříš* autoři přistupují k odhalení lháře velmi opatrně. Nezmiňují výčet gest, které by lháře identifikovali, ale zaměřují se na vnitřní emoce, které jedinci skutečně prožívají, které skrývají a které jsou falešně zobrazovány pomocí výrazů ve tváři. Nezabývají se přímo tím, že jedinec podává lživé informace slovy, která se určitým způsobem projeví neverbálně, ale poukazují na emoce, které jedinci potlačují a nahrazují je emocemi falešnými. V případě knihy *Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slycháte od lidí* se sice autorka zabývá jednotlivými signály, které mohou signalizovat lež, ale upozorňuje na jejich mnohovýznamovost. Proto také nezprostředkovává mylnou představu o jednoduché detekci lhářů.

Práce měla poskytnout také stručný přehled neverbálních signálů, které mohou lidé zprostředkovávat různými částmi těla, které byly zařazeny do jednotlivých kategorií. Dále zde byly definovány a vysvětleny jednotlivé pojmy, které souvisejí s verbální i neverbální komunikací a komunikací celkovou.

Na závěr bych chtěla zdůraznit, že sledování neverbálních i verbálních signálů a jejich správná interpretace, která je možná pouze, pokud se dodržují všechna uvedená pravidla, mohou být velmi užitečným prostředkem k navazování vztahů s ostatními a k dosažení cílů komunikace.

Seznam použitých zdrojů

- BORG, James. *Řeč těla: jak poznat, co kdo doopravdy říká*. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4474-2.
- ČERNÝ, Vojtěch. *Řeč těla: [neverbální komunikace pro obchodníky i pro běžný život]*. 2. vyd. Brno: Edika, 2012. ISBN 978-80-266-0124-1.
- EKMAN, Paul a Wallace V. FRIESEN. *Emoce pod maskou: poznám, co si myslíš, podle toho, jak se tváříš*. I. vydání. Přeložil Jiří FADRŇÝ. Brno: BizBooks, 2015. ISBN 978-80-265-0422-1.
- EKMAN, Paul. *Odhalené emoce: naučte se rozpoznávat výrazy tváře a pocity druhých*. Přeložil Eva NEVRLÁ. V Brně: Jan Melvil Publishing, 2015. Pod povrchem. ISBN 978-80-87270-81-3.
- GLASS, Lillian. *Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slýcháte od lidí*. Brno: BizBooks, 2014. ISBN 978-80-265-0220-3.
- HARTL, Pavel a Helena HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. Vyd. 2. Praha: Portál, 2009. ISBN 978-80-7367-569-1. s.265
- JANOUSEK, Jaromír. *Psychologické základy verbální komunikace: projevy psychických funkcí ve verbální komunikaci, významová dynamika a struktura komunikačního aktu, komunikace písemná, ženská, mužská, virtuální, vnitřní kooperace a vnitřní řeč ve verbální komunikaci*. Praha: Grada, 2015. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-4295-3.
- JANOUSEK, Jaromír. *Verbální komunikace a lidská psychika*. Praha: Grada, 2007. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-1594-0.
- LEAKEY, Richard E. *Původ lidstva*. Bratislava: Archa, 1996. Mistři věd. ISBN 80-7115-103-3.
- MYNAŘÍKOVÁ, Lenka. *Psychologie lži*. Praha: Grada, 2015. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-5472-7.
- PEASE, Allan a Barbara PEASE. *Řeč těla*. Vyd. 2. Přeložil Hana ANTONÍNOVÁ. Praha: Portál, 2011. ISBN 978-80-7367-921-7.
- PETRUSEK, Miloslav, Hana MAŘÍKOVÁ a Alena VODÁKOVÁ. *Velký sociologický slovník*. Praha: Karolinum, 1996. ISBN 80-7184-311-3.
- SOKOL, Jan. *Malá filosofie člověka: a Slovník filosofických pojmů*. Vydání sedmé. V Praze: Vyšehrad, 2019. ISBN 978-80-7601-190-8. s. 291
- WILDING, Christine. *Emoční inteligence: vliv emocí na osobní a profesní úspěch*. Praha: Grada, 2010. Psychologie pro každého. ISBN 978-80-247-2754-7.
- VYBÍRAL, Zbyněk. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci*. Vydání 3. Praha: Portál, 2015. ISBN 978-80-262-0869-3.

VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál, 2000. ISBN 80-7178-291-2.

WATZLAWICK, Paul, Janet Beavin BAVELAS a Don D. JACKSON. *Pragmatika lidské komunikace: interakční vzorce, patologie a paradoxy*. Hradec Králové: Konfrontace, 1999. ISBN 80-86088-04-9.

Internetové zdroje

Ekman, P. (1957). A Methodological Discussion of Nonverbal Behavior. *The Journal of Psychology*, 43, 141-149.

Lillian Glass. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2020-07-01]. Dostupné z: https://en.wikipedia.org/wiki/Lillian_Glass

Paul Ekman. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2020-07-01]. Dostupné z: https://cs.wikipedia.org/wiki/Paul_Ekman.