

POLICEJNÍ AKADEMIE ČESKÉ REPUBLIKY V PRAZE

Fakulta bezpečnostně právní

Katedra společenských věd

Psychologie lži

Bakalářská práce

The Psychology of Lying

Bachelor thesis

VEDOUCÍ PRÁCE

Mgr. Fonferová Ludmila Ph.D.

AUTOR PRÁCE

Nicola Zetková

PRAHA

2024

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci na téma „Psychologie lži“ vypracovala samostatně, s použitím uvedené literatury a pramenů.

V Praze, dne 15.3.2024

.....
Nicola ZETKOVÁ

ANOTACE

Tato práce se věnuje zkoumání psychologických faktorů a souvislostí, které determinují vznik, podobu a projevy lživého chování. Cílem je vytvořit komplexní přehled teoretických i empirických poznatků z oblasti psychologie lhaní.

Teoretická část vymezí klíčové pojmy a klasifikaci různých typů lží. Dále budou kriticky zhodnoceny a diskutovány psychologické přístupy a výzkumy zaměřené na příčiny a determinanty lživého chování. Pozornost bude věnována kognitivním, emocionálním i behaviorálním aspektům lhaní a roli sociálně-psychologických vlivů.

V empirické části bude realizováno dotazníkové šetření (anketa) zkoumající subjektivní zkušenosti, postoje a vnímání lživých situací v každodenním životě respondentů.

Práce přinese ucelený vhled do psychologických determinant a souvislostí provázejících fenomén lhaní. Výsledky mohou nalézt uplatnění v oblastech výzkumu mezilidské komunikace, řešení konfliktů, nápravných a preventivních programů. Práce zároveň nastíní možné směry navazujícího výzkumu dané problematiky.

KLÍČOVÁ SLOVA

Komunikace * lež * psychologie * motivy * ovlivnění * detekce lži *

ANNOTATION

This work is dedicated to exploring the psychological factors and connections that determine the emergence, form, and manifestations of deceptive behavior. The aim is to create a comprehensive overview of theoretical and empirical findings in the field of the psychology of lying.

The theoretical part will define key concepts and classify different types of lies. Furthermore, psychological approaches and research focused on the causes and

determinants of deceptive behavior will be critically evaluated and discussed. Attention will be paid to the cognitive, emotional, and behavioral aspects of lying and the role of socio-psychological influences.

In the empirical part, a questionnaire survey (poll) will be conducted to explore respondents' subjective experiences, attitudes, and perceptions of deceptive situations in everyday life.

The work will provide a comprehensive insight into the psychological determinants and connections accompanying the phenomenon of lying. The results may find application in areas of research on interpersonal communication, conflict resolution, corrective and preventive programs. The work will also outline possible directions for further research on this topic.

KEYWORDS

Communication * lie * psychology * motivation * influence * lie detection *

OBSAH

ÚVOD	6
I. TEORETICKÁ ČÁST	7
1. Psychologie komunikace	7
1.1. Komunikace	7
1.1.1. Mechanismy vlivu v sociální komunikaci	7
1.1.2. Komunikační styly lživé interakce.....	11
2. Psychologie lži.....	13
2.1. Charakteristiky lži.....	13
2.2. Definice lži.....	14
2.3. Psychologie lži	15
2.4. Faktory vedoucí ke lži	17
2.5. Charakteristiky lži v sociálním prostředí.....	19
2.5.1. Lhaní pod vlivem sociálních vazeb.....	21
2.5.2. Lhaní na pracovišti	22
2.6. Psychologické hledisko lživé interakce	24
2.6.1. Milosrdná lež	26
2.7. Morální hledisko lži	28
3. Výzkumy a studie k detekci lži.....	30
4. Cíle a metodika práce.....	33
4.1. Cíle práce.....	33
4.1.1. Kvantitativní výzkum.....	34
4.1.2. Anketa	35
II. ANALYTICKÁ ČÁST	36
5. Seznámení s anketou	36
5.1.1. Analýza ankety	36
5.1.1. Shrnutí ankety	43
ZÁVĚR	47
SEZNAM LITERATURY	49
SEZNAM GRAFŮ	52

Úvod

Lhaní je součástí komunikace a formou sociálního chování, které je součástí interakce s ostatními. Lhaní znamená říkat prohlášení, které je nepravdivé, ostatním, kteří jej mají vnímat jako pravdivé. Lze to vysvětlit různými psychologickými principy psychodynamické teorie, humanistické teorie, teorie chování atd. Lhaní vychází z hédonistické povahy lidí, kteří se vyhýbají bolesti a zvyšují potěšení (Bereby-Meyer et al., 2018).

Lhaní je forma komunikace, která zahrnuje dvě strany: osoby, která klame (lže) a klamaného. Osoba, která klame, má v úmyslu sdělit nepravdivé dojmy nebo informace. Klamaný se však musí podílet na lži – alespoň na určité úrovni. Je to buď na základě naučené apatie, nevědomosti, zaujatosti nebo přílišné sebedůvěry.

Lidské bytosti jsou důvěřivé z mnoha důvodů, včetně obecné tendence věřit, že ostatní říkají pravdu, a být kognitivně přemoženi a poté iracionálně přesvědčeni emocionálními argumenty a projevy. V důsledku toho je pravděpodobnější, že se uvěří obvinění ze lži nabitými silnými emocemi (bez ohledu na fakta a důkazy) – vzhledem k převládajícímu zkreslení pravdy a heuristiky afektu, zvláště za přítomnosti dalších faktorů, které mají tendenci zvyšovat celkovou důvěřivost (Bereby-Meyer et al., 2018).

Cílem této práce je vytvořit soubor relevantních poznatků o psychologických aspektech a zdrojích vzniku zkoumaného jevu lži a odpovědět na výzkumné a dílčí otázky. V teoretické části práce budou shromážděny a analyzovány poznatky k tématu. V empirické části práce budou využity závěry a zjištění z teoretické části a analýzy dat, získaných terénním šetřením. Zvolenými metodami v této práci je obsahová analýza a rešerše literárních zdrojů k tématu (klasifikační a vztahová rovina analýzy), v empirické části shromáždění a analýza empirických dat a zjištění prostřednictvím metod kvantitativního přístupu, konkrétně nástroje v podobě ankety. Výsledkem práce by tak měl být soubor poznatků o psychologických zdrojích zkoumaného jevu, případně o sociálně psychologických faktorech, které výskyt tohoto jevu a jeho šíření determinují.

I. TEORETICKÁ ČÁST

Tato část práce shromáždí a analyzuje psychologicky relevantní poznatky k dané problematice, a to jak z primárních, tak sekundárních pramenů odborné literatury.

1. Psychologie komunikace

1.1. Komunikace

Komunikace (latinsky „communicatio“) doslova znamená „společné“ nebo „sdílené všemi“. V praxi jde o proces výměny myšlenek a informací mezi dvěma nebo více lidmi, vedoucí k vzájemnému porozumění (Preuter et al., 2023).

Cíle komunikace mohou být následující:

- Zajistit efektivní výměnu informací mezi lidmi.
- Zlepšení mezilidských vztahů v procesu zasílání zpráv.
- Vytváření informačních kanálů pro výměnu zpráv mezi jednotlivými zaměstnanci a skupinami a koordinace jejich úkolů a akcí.
- Regulace a racionalizace informačních toků a další (Preuter et al., 2023).

Komunikace je mezilidská interakce, ve které si jednotlivci vyměňují emocionálně smysluplná sdělení. Významná část komunikace se uskutečňuje spíše kvůli výměně emocí než kvůli předávání informací. Komunikace je proces účelové výměny informací mezi jednotlivci nebo skupinami (projevy, jednání, zprávy, obchodní korespondence), (Preuter et al., 2023).

1.1.1. Mechanismy vlivu v sociální komunikaci

Psychologický vliv je ovlivnění stavu, myšlení, cítění a jednání jiné osoby výhradně psychologickými prostředky s poskytnutím práva a času na tento dopad reagovat. Psychologické prostředky vlivu zahrnují verbální, paralingvistické a neverbální. Verbální signály jsou slova, a především jejich význam, ale také povaha použitých

slov, výběr výrazů, správnost řeči nebo různé typy její nepravidelnosti. Paralingvistické signály jsou znaky řečového projevu, jednotlivých slov a zvuků.

Neverbální signály – vzájemné umístění účastníků rozhovoru v prostoru, pózy, gesta, mimika, oční kontakt, vzhled, doteky, vůně.

Prostřednictvím interakce se lidé navzájem ovlivňují. Mechanismy tohoto vlivu jsou následující (Sprigings et al., 2023):

1. **Argumentace** – vyjádření a diskuse argumentů ve prospěch určitého rozhodnutí nebo pozice s cílem vytvořit nebo změnit postoj partnera k tomuto rozhodnutí nebo pozici.

2. **Sebepropagace** – deklarování svých cílů a předložení důkazů o své kompetenci a kvalifikaci, aby byl oceněn a tím získal výhody ve volbách, jmenování do funkce atd.

3. **Manipulace** – je skrytá motivace adresáta k prožívání určitých stavů, rozhodování a/nebo provádění akcí nezbytných k tomu, aby iniciátor dosáhl svých vlastních cílů.

4. **Sugesce** – je vědomé, nezdokumentované ovlivňování člověka nebo skupiny lidí, s cílem změnit jejich stav, postoj k něčemu a vytvořit predispozici k určitému jednání. Sugesci se od infekce liší tím, že sugestor sám není ve stavu, který se snaží vštípit vnímajícímu sugesci. Tento proces je doprovázen poklesem vědomí a kritického vnímání, nedostatkem aktivního porozumění a podrobné logické analýzy.

5. **Infekce** – je přenos svého stavu nebo postoje na jinou osobu nebo skupinu lidí, kteří si nějakým způsobem (dosud nenalezli vysvětlení) tento stav nebo postoj osvojí. Stav může být přenášen buď nedobrovolně nebo svévolně, asimilován — také nedobrovolně nebo svévolně. Výsledkem je efekt mnohonásobného vzájemného posilování emočních stavů komunikujících lidí, který se nejintenzivněji projevuje v davu, ale může se vyskytovat i v malých skupinách.

6. **Probuzení impulsu k napodobování** – schopnost způsobit touhu být jako daná osoba. Tato schopnost se může projevit jak mimovolně, tak svévolně. Touha napodobovat (kopírovat chování a způsob myšlení někoho jiného) může být také svévolná a nedobrovolná.

7. **Utváření přízně** – upoutání nedobrovolné pozornosti adresáta tím, že iniciátorovi ukáže jeho vlastní originalitu a přitažlivost, vysloví příznivé úsudky o adresátovi, napodobí jej nebo mu poskytne službu.

8. **Žádost** – výzva adresátovi s výzvou k uspokojení potřeb nebo přání iniciátora dopadu.

9. **Ignorování** – záměrná nepozornost, roztržitost vůči partnerovi, jeho výrokům a jednání. Nejčastěji je vnímána jako projev přehlížení a neúcty, v některých případech však působí jako taktní forma odpuštění netaktnosti či nešikovnosti ze strany partnera.

10. **Nátlak k určitým úkonům pomocí výhrůžek a deprivace** – lze použít nejtvrděší formy nátlaku, vyhrožování fyzickým násilím, omezování svobody a fyzické vlivy. V posledních dvou případech nátlak přestává být řádným psychologickým prostředkem ovlivňování.

11. **Útok** – je náhlé zaměření se na psychiku někoho jiného, spáchané s vědomým záměrem nebo bez něj a je formou vybití emočního napětí. Vyslovování pohrdavých nebo urážlivých soudů o osobnosti člověka; hrubé agresivní odsuzování, hanění nebo zesměšňování jeho skutků a činů; připomínka hanebných nebo politováníhodných skutečností z jeho biografie; kategorické vnučování jeho rad atd. (Sprigings et al., 2023).

V komunikačním procesu se rozlišují následující fáze (DeVito, 2008):

- Potřeba komunikace (je nutné informovat nebo zjišťovat informace, ovlivňovat partnera atd.) – povzbuzuje člověka, aby se dostal do kontaktu s jinými lidmi.
- Orientace pro komunikační účely, v komunikační situaci.
- Orientace v osobnosti partnera.
- Plánování obsahu své komunikace – člověk si (většinou nevědomě) představuje, co přesně řekne. Nevědomě (někdy i vědomě) si člověk volí konkrétní prostředky, fráze, které bude používat, rozhoduje se, jak bude mluvit, jak se chovat.
- Navázání kontaktu.
- Výměna názorů, nápadů, faktů.

- Vnímání a vyhodnocování reakce partnera, sledování efektivity komunikace na základě vytváření zpětné vazby.
- Korekce směru, stylu, způsobů komunikace a způsobů jejich interakce (DeVito, 2008).

K rozvoji problémů mezilidské komunikace přispěly následující teoretické směry (Janoušek, 2015):

Behaviorismus;

Kognitivismus;

Psychoanalýza;

Teorie rolí;

Humanistická psychologie.

Pro behaviorismus jsou klíčovým faktorem určujícím sociální chování vnější podněty; u kognitivních teorií vnitřní motivace; pro psychoanalýzu, nevědomé pudy; pro teorii rolí, předpisy rolí; hlavní myšlenkou humanistické psychologie je schopnost člověka k sebezdokonalování (Janoušek, 2015).

Motivy, které podporují komunikaci, mohou být různé, od egoisticko-manipulativních až po altruisticko-nezaujaté. Navazováním vztahů s druhými lidmi může člověk usilovat o dominanci, zapůsobit, udržet si image přátelského a benevolentního člověka apod. Nejdůležitějšími lidskými potřebami realizovanými v komunikaci jsou však potřeba sounáležitosti (důvěry v komunikaci) a potřeba pro altruismus (potřeba starat se o druhé). Podle pozorování psychoterapeutů závisí optimální úroveň komunikace na psychotypu jedince. Pokud je pro extroverty vysoká míra komunikace a pozornosti ostatních přijatelná, a dokonce nezbytná pro pohodu, pak u introvertů může nadměrná míra komunikace vést k nepohodlí a emočnímu vyhoření. Lékaři doporučují, aby takoví lidé pečlivě regulovali úroveň komunikace a omezili ji na přijatelnou úroveň (Janoušek, 2015).

1.1.2. Komunikační styly lživé interakce

Komunikovat tedy znamená předávat informace jiné povahy, a tím zajistit tok příchozích a odchozích informací. Jde o široký fenomén zahrnující různé procesy, verbální i neverbální. Sděluje se pro různé účely: vyjádřit názor, projevit zájem, dosáhnout cílů a každá komunikační situace plní určitou funkci v závislosti na typu obsahu, který má být vyjádřen.

Komunikace může ukazovat implicitní aspekty, tj. jak moc hodlá jedinec komunikovat, a explicitní aspekty, tedy to, co skutečně komunikuje (Výrost a kol., 2019).

Komunikace, ve které implicitní aspekty převažují nad explicitními, je definována jako chybná komunikace. V tomto případě je komunikační záměr mluvčího odlišný od skutečného, dochází tedy k záměrné komunikační neprůhlednosti (Výrost a kol., 2019).

Existují různé druhy tzv. toxické komunikace, hlavní jsou: ironické, vyzývající a lživé.

Ironická komunikace je komunikace, ve které je skrytý skutečný smysl toho, co má být sděleno. Ironie vyjádřená během rozhovoru nevykazuje jediný význam, ale odlišný podle daného výkladu, a proto představuje znak nedorozumění. Vyzývající komunikace nikdy neprobíhá na přímé úrovni, ale povrchně, aby vyprovokovala a vyvolala dosažení účelu lidí účastnících se rozhovoru (Výrost a kol., 2019).

Lživá komunikace má forma nedorozumění, je komplexní komunikační fenomén. Vlastnosti, které ji charakterizují, jsou v podstatě nepravdivost obsahu, vědomí této nepravdy a záměr oklamat příjemce. Lež je tedy vědomým komunikačním aktem a záměrně zaměřeným na oklamání osoby, která si naopak není vědoma, že je oklamána.

Nedostatek komunikace spočívá také v neverbálních aspektech, jako je tón, rychlost řeči, držení těla a pohyby těla, které hrají v komunikaci zásadní roli. Lži

se liší od děláni chyby, kdy si mluvčí neuvědomuje nepravdivost toho, co tvrdí, a od fikce, jejímž účelem je být objeven (Výrost a kol., 2019).

Lež se vyznačuje skrytým účelem, který by mohl být zastoupen následující prvky (Blatný, 2010):

- **Vynechání**, pokud mluvčí nesděljuje pro posluchače důležité informace;
- **Skrytí**, pokud mluvčí přidává informace, aby zamaskoval skryté informace;
- **Falšování**, pokud mluvčí uvádí nepravdivé informace;
- **Maskování**, mluvčí uvádí nepravdivé informace, aby zakryl pravdivé informace (Blatný, 2010).

Podle teorie kognitivní zátěže je lživá komunikace složitá na udržení, protože generování zprávy z ničeho, která je věrohodná s ohledem na načasování a podrobnosti toho, co bylo řečeno, vytváří značnou kognitivní zátěž. Kromě toho může být lež plánovaná předem nebo spontánní, protože je generována okamžitě. Navíc může mít vysoký emocionální obsah a plný detailů nebo nízký obsah, a proto nepřilíší emocionální a málo detailní. Podle teorie manipulace s informacemi představují lži zvláštní typ komunikace, tedy komunikace, v níž jsou záměrně a vědomě porušovány všechny nebo některá konverzační maxima, jako jsou kvantita, pravda, jasnost a relevance. Namísto toho teorie mezilidského klamu a falešné nesprávné komunikace definuje falešnost jako formu komunikace samu o sobě a odlišnou od nepravdivé komunikace a zdůrazňuje její strategický aspekt, protože ji považuje za komunikaci, která se rozvíjí prostřednictvím pohybů a protiopatření ze strany dvou mluvčích s cílem klamat (Blatný, 2010).

Strategická komunikace je dosažena zejména tehdy, když se mluvčí ukazuje věrohodným způsobem, prostřednictvím implementace nejednoznačných a irelevantních zpráv, plných pauz, s malou vizuální interakcí a dokáže odstranit jakékoli podezření tím, že se ukazuje usměvavý a dostupný. O nestrategické lživé komunikaci hovoříme tehdy, když lhář není schopen ovládat vlastní řeč, projevuje se různými emočními nepohodlími a komunikační neschopností (Blatný, 2010).

Plamínek (2012) identifikoval vlastnosti související s falešným stylem, jsou to:

- **Nejednoznačnost:** použití pochybných modifikátorů v řeči, jak se skoro, možná, a použití epistemických kazatelů, jak si myslím, věřím;
- **Plošnost:** délka ve vyjadřování myšlenek plná zbytečných detailů;
- Asertivita a eliptické vyhýbání se: které spočívá v přibližování se nebo útěku před situacemi, které by mohly vést k odhalení pravdy;
- **Impersonalizace:** časté používání zájmen ve 3. osobě a neverbální styly se zvýšenou nebo sníženou motorickou aktivitou, ale bez pevného a opakujícího se repertoáru (Plamínek, 2012).

Obecně platí, že lhaní může být určováno více příčinami, jako je útek před trestem, získání obtížné odměny, ochrana jiné osoby, získání obdivu ostatních a získání souhlasu.

2. Psychologie lži

V této kapitole si nejdříve vymezíme základní charakteristiky a definice lži.

2.1. Charakteristiky lži

Lhaní je formou slovního klamání druhých. Je to součást lidské behaviorální reakce při komunikaci s ostatními. Je to konzistentní rys lidského sociálního chování. Lidé si mnohdy nejsou vědomi všech lží, které říkají (Cantarero et al., 2018). Lidé ve svém každodenním životě nejvíce lžou a bojí se, že o nich ostatní zjistí pravdu. Lži směřují vůči rodičům, partnerům, přátelům, nadřízeným a komukoli dalšímu, s kým se člověk stýká. Lidé lžou z mnoha důvodů. Někdy se chtějí zbavit problémů nebo uniknout zodpovědnosti. Myslí tak na možnou hrozbu hanby nebo hrozby, ke které dochází, když je pravda odhalena. Nalézají tedy možná řešení ve formě lží (Mynaříková, 2015).

Výzkum o frekvenci lhaní, ukazuje, že v průběhu svých běžných denních aktivit lidé lžou v přibližně ve 25 % svých interakcí s ostatními (Cantarero et al., 2018).

Rozdíl ve lži existuje pouze v její závažnosti, frekvenci a cíli nebo zdůvodnění lží. Lze také vidět lež opomenutí, což znamená jednoduše mlčet s klamavým záměrem. Lhaní může mít také dvě formy, reakce na krátkodobý problém, který vyžaduje málo plánování, a dlouhodobé lhaní, které vyžaduje mnoho plánování (Nakonečný, 2017).

Lži se obecně projevují jako jeden z následujících konstruktů nepoctivosti: Úplná lež; polopravdy; přehánění a relevantní opomenutí. Ke lžím dochází ze dvou důvodů: buď klamavá osoba věří, že může více získat ze lhaní než z mluvení pravdy; nebo klamaný člověk není schopen rozpoznat, co je pravda, buď dočasně nebo kvůli nějaké duševní příčině. Lži lze rozdělit do dvou odlišných motivačních kategorií: prosociální lži, které jsou konstruovány tak, aby prospívaly ostatním; a asociální lži, které jsou sobecké (Nakonečný, 2017).

Neexistuje žádná technika nebo technologie, která by byla schopna spolehlivě určit, zda někdo lže. Vědecký výzkum dokazuje, že většina lidí neodhalí lži s mnohem větší přesností než náhodou. Pseudovědecké techniky odhalování lží přetrvávají, protože jsou subjektivní a otevřené interpretaci. Subjektivní interpretace znamenají, že analytici mohou utvářet charakter výsledků ve prospěch například převládajících politických proudů, nebo upřednostňovat jakýkoli preferovaný narativ (Sokol, 2016).

2.2. Definice lži

Termín lež doslova znamená úmyslnou nepravdu. I když neexistuje žádná všeobecně přijímaná definice lhaní, je definována mnoha způsoby (Mynaříková, 2015). Farisha a Sakkeel (2015, s. 57) definují lhaní jako „*nepravdivé prohlášení záměrně někým, kdo ví, že to není pravda*“. Nejběžněji přijímanou definicí lži, která se dokáže těmto problémům vyhnout, je, že „*lež je tvrzení, jehož obsah je nepravdivý a je vytvořeno se záměrem oklamat posluchače s ohledem na tento obsah*“ (Williams 2002, s. 23). Dále například Craig (2014, s. 46) uvádí, že „*člověk*

lže, když druhému tvrdí něco, o čem se domnívá, že je nepravdivé, se záměrem přimět druhého, aby tomu uvěřil, že je to pravda.“

Craig (2014) či DePaulo a Kashy (1998) popisují čtyři různé typy lhářů. Například příležitostní lháři jsou lidé, kteří jen zřídka lžou. Ale když to udělají, jsou svými činy uneseni a cítí se vinni za to, co udělali. Tyto typy lidí jsou těmi, kteří rychle hledají odpuštění od osoby, které lhali. Příležitostní lidé nejsou dokonalí, ale jsou obvykle respektováni pro svou silnou snahu být pravdivým člověkem a jsou dostatečně pokorní, aby přiznali své chyby. Kdybychom k sobě byli upřímní, museli bychom přiznat, že jsme alespoň občas lháři.

Častí lháři jsou ti, kteří ve svém životě lžou všemi možnými způsoby. Tyto typy lidí se nezajímají o zakrývání stop nebo o to, aby jejich lež dávala smysl. Každý ví, že tito lidé lžou, protože jsou ve svém lhaní nedůslední (Craig, 2014).

Třetí typ, uhlazený lhář je přesně takový, jak zní jejich popis. Tito lháři jsou tak dobří v přesvědčování a řeči těla, lidé jim mají tendenci věřit, i když vědí, že mají pověst lhářů. S těmito lidmi je legrace a jsou velmi zábavní.

Začtvrté, nutkavý lhář lže, když nemusí, i když říkat pravdu dává větší smysl než lži, které říká. Tito lidé jsou na lhaní závislí a prostě nemohou přestat. Nemají kontrolu. Tráví hodiny studiem situací a snaží se přijít na další lži, které jim umožní zachovat všechny jejich předchozí lži. Tito lidé jsou naprosto nedůvěryhodní, je pro ně těžké udržet si přátele. Z kompulzivního člověka se stane osamělý, smutný člověk, který se přiklání k sobě samému (DePaulo, Kashy, 1998).

2.3. Psychologie lži

Psychologie lhaní může být komplikovaný koncept, protože lidé lžou z různých důvodů. To, co přiměje člověka neříkat pravdu, vysvětluje příčiny jeho lhaní. Zatímco někteří lidé lžou ve snaze vyhnout se trestu nebo ublížit cizím citům, jiní lžou z popudu nebo proto, že se chtějí prezentovat jako někdo, kým nejsou (Barnes, 1994). Motivy pro lhaní se v průběhu života také liší. V dětství děti obvykle prožívají radost a mnohé z nich unikají před tresty rodičů nebo jiných

autoritativních osobností. Jak člověk stárne, lhaní má hodnotu pro přežití. To znamená, že člověk lže, aby se chránil před vnímanou hrozbou pro jeho existenci nebo blaho a tak, aby si zajistil bezpečnost pro sebe sama, lže a skrývá pravdu (Barnes, 1994).

Motivy nebo důvody pro lhaní lze vysvětlit na základě různých koncepcí a teoretických základů poskytnutých předními teoretiky psychologie. Existuje několik vysvětlení, proč lidé lžou. Lhaní lze vysvětlit na základě psychoanalytického vysvětlení Sigmunda Freuda jako souhrnu id, ega a super-ega. Ego je úroveň mysli, která funguje podle principu reality. Někdy je člověk svým „id“ nucen držet se dál od reality, protože realita v něm vyvolává úzkost. Bojí se čelit realitě, a proto skrývá pravdu a lže (Bond, DePaulo, 2006). Když se „ego“ nedokáže vyrovnat s některými stresujícími podněty, najde si alternativu tím, že se ospravedlňuje lhaním. Svou roli v tom může mít i „super-ego“, což je temné rameno lidské osobnosti. Super-ego chce, aby byl člověk dokonalý v jakémkoli smyslu. Aby tedy člověka zachránilo před nedokonalostí, lže, aby se stal dokonalými v očích druhých i v jeho vlastních očích. To znamená, že při rozhodování, co lhát a jak lhát, funguje jakýsi obranný mechanismus (Bond, DePaulo, 2006).

Lhaní může skrývat nebo zmírňovat konflikty, nebo stresy, které vyvolávají úzkost. Někdy člověk popírá, aby se pravda dostala do jeho vědomé mysli, nebo někdy vytváří ospravedlnění pro své nežádoucí nebo nepřijatelné chování používáním nepravdivých výroků (Vybíral, 2005). Z behaviorálního hlediska lze říci, že falešné vzorce chování se získávají učením se, jako učením jiných jednoduchých a komplexních behaviorálních reakcí. Jakmile je lživé chování jedince posíleno příznivými důsledky, vzorec chování se opakuje a stává se součástí repertoáru chování. Opakují totéž, když potřebují stejné důsledky (Vybíral, 2005). Lhaní lze také vysvětlit na základě Maslowovy hierarchie potřeb. Podle jeho teorie má člověk vrozenou tendenci směřovat k dosahování svých potřeb jednu po druhé. Aby dosáhl těchto úrovní a zabránil tomu, aby se překážky dostaly do cesty k uspokojení jeho potřeby, dělá prohlášení, která nemusí být pravdivá. Když cítí, že

potřebuje lhát, aby dostal jídlo, lže. Když je spokojen s jídlem, jeho potřeba jde dále po potřebě sounáležitosti. A pokud se objeví nějaká překážka jeho uspokojení, dělá prohlášení, která usnadňují jeho uspokojení potřeb, bez ohledu na to, zda je to pravda nebo nepravda. Zdá se, že lháři mají také vysoce narcistické rysy. Všichni lidé lžou pro své osobní věci. Takže kvůli nadměrné lásce člověka k sobě samému, aby se zachránil před úzkostí, lže. Zásadní otázkou je, zda má lež jiný nervový vzorec než pravda (Vybíral, 2005).

Neuropsychologové vědí, že existuje výrazný rozdíl v mozkové aktivitě, když člověk říká pravdu, a když pravdu neříká. K záměrnému vyprávění lži se používají různé části mozku, než se používají k mluvení pravdy, takže z neuropsychologického hlediska je mezi nimi výrazný rozdíl. Patologické lhaní, také nazývané kompulzivní lhaní, je chováním obvyklého lhaní (Glass, 2014). Poprvé byl popsán v lékařské literatuře v roce 1891 Antonem Delbrueckem (Glass, 2014). Jednotlivec si může být vědom, že lže, nebo může věřit, že mluví pravdu, aniž by si byl vědom, že jde o spojení s fantazií.

Existují duševní poruchy, které mohou vést k tomu, že pacienti lžou, ale neuvědomují si, že to, co říkají, není pravda. Příklady zahrnují paranoidní poruchu osobnosti nebo některé z disociativních poruch (Glass, 2014).

2.4. Faktory vedoucí ke lži

Základním konfliktem každé lži je volba: Buď je řečena pravda a dochází k risku, že dotyčný nic nevyhraje, nebo bude lhát ve snaze zlepšit svou pozici. Proč lidé lžou, závisí na individuálních a environmentálních faktorech (Bereby-Meyer et al., 2018). Aby bylo možné tyto faktory empiricky prozkoumat, mnoho publikovaných studií simulovalo tento základní konflikt v jednoduchých experimentech, jako je úloha hodů mincí. Zde si účastníci hodí mincí mimo dohled experimentátora (Gerlach et al., 2019). Výsledky pak oznámí experimentátorovi – například pomocí počítače. Pokud hodí „rub“, vyhraje malou částku peněz; když hodí „líc“, nedostanou nic. Když se tento experiment opakuje znovu a znovu s velkým počtem účastníků, poměr rubu k líci by měl být padesát na padesát. Ale téměř

všechny studie zjistily, že účastníci hlásí více rubů než líců. Jinými slovy, někteří účastníci lžou, aby „vydělali“ více peněz (Gerlach et al., 2019).

Během posledního desetiletí provedli vědci řadu studií s použitím tohoto nebo podobného nastavení, aby prozkoumali různé faktory, které vedou k nepoctivosti. Lžou jeptišky častěji, než vězni? Lžou lidé častěji online nebo po telefonu? Jsou nečestnější, když je v sázce více peněz? Ve své metaanalýze výzkumníci z Institutu Maxe Plancka pro lidský rozvoj a techniku – Izraelský technologický institut analyzovali data z 565 studií a celkem 44 050 účastníků (Gerlach et al., 2019). Ačkoli množství studií zkoumalo, kdo lže, kdy lže a proč, zjištění jsou smíšená a někdy protichůdná. Využitím tohoto velkého souboru dat ze všech studií lze vyvodit jasnější závěry o některých faktorech, které se na tom podílejí.

Celkově 42 % všech mužů a 38 % všech žen v experimentech lhalo. Metaanalýza tak potvrdila, že muži lžou více než ženy – i když rozdíl nebyl výrazný (Gerlach et al., 2019). Mladší lidé navíc lhali více než starší lidé. Pravděpodobnost lhaní se s každým rokem života snižovala o 0,28procentního bodu, z přibližně 47 % u dvacetiletých na pouhých 35 % u šedesátiletých. Jiné faktory, které se často naznačovaly, že hrají významnou roli, se neprokázaly spojitost se lží (Gerlach et al., 2019).

Metaanalýza čerpala z publikovaných a nepublikovaných studií z oblasti psychologie a ekonomie, které využívaly malý, ale různorodý soubor experimentálních nastavení ke zkoumání rozšířenosti lži. Jiní testují schopnosti účastníků, například zda se jim podaří vyřešit matematický hlavolam (Bereby-Meyer et al., 2018). Výzkumníci zjistili, že tyto strukturální rozdíly v experimentálním uspořádání ovlivnily chování účastníků, což vedlo k rozdílům ve zjištěních o prevalenci nepoctivosti. *„Pokud chcete změřit pravděpodobnost, že se lidé budou chovat nečestně, musíte vzít v úvahu experimentální situace a pokušení, kterým čelí. Naše zjištění naznačují, že nepoctivost není pouze individuální charakteristikou, ale že systematicky interaguje s podmínkami prostředí“* (Bereby-Meyer et al., 2018, s. 67).

2.5. Charakteristiky lži v sociálním prostředí

Protože lhaní může lhářům způsobit problémy a upřímnost umožňuje lidem cítit se dobře, většina lidí ve většině interakcí říká pravdu. Když se rozhodnou lhát, upřednostňují nějakou jinou hodnotu před upřímností. Hodnotou je často soucit, protože lidé lžou více o svých pocitech než o čemkoli jiném. Když lidé nesprávně vyjadřují, jak pozitivně se cítí o jiné osobě nebo o něčem, co je jiné osobě drahé, vybudují si s touto osobou spojení a vyhýbají se zraňování citů této osoby. Jak zjistili Levine a Schweitzer (2015), ti, kteří prosociální lži říkají, jsou často považováni za důvěryhodnější a morálnější než lidé, kteří říkají drsné pravdy. Navíc tyto prosociální lži umožňují vytvářet větší sociální prostor. Naproti tomu lži, které nejsou motivovány soucitem, omezují velikost sociálních prostorů.

Ne každé prosociální lhaní poháněné soucitem však přináší výhody. Lidé, kteří dostávají příliš pozitivní zpětnou vazbu o svých schopnostech, si mohou myslet, že uspějí v situacích s velmi nízkou šancí na úspěch, a mohou proto zahájit neuvážené záležitosti (Levine, Schweitzer, 2015).

Ke lži motivuje lidi i touha po hmotném zisku. Když tato touha motivuje lhát, důsledky budou pravděpodobně negativní – nejen pro osobu přistiženou při snaze oklamat ostatní, ale i pro ostatní lidi. Když lidé lžou ve vlastním zájmu, jejich klamavé chování se stává společenskou normou. Lhaní je společensky nakažlivé v tom, že když lidé vidí precedens, že nečestnost je přijatelná, je pravděpodobnější, že budou lhát sami. Ne každé lhaní je však nakažlivé. Ačkoli lidé napodobují nepoctivost těch, které považují za členy své „skupiny“, je méně pravděpodobné, že budou lhát, když zpozorují, že členové mimo skupinu jsou nepoctiví (Gino et al., 2014).

Ne každý bude tvrdě soudit lidi, kteří lžou z touhy po hmotném zisku. V některých organizacích lidé takové klamání odmění, protože z toho mohou mít prospěch kolegové a klienti. Jak ukázali Pierce a Snyder (v tisku), zaměstnanci, kteří lžou jménem zákazníků, jsou odměněni větším finančním ziskem a nižším rizikem

ukončení pracovního poměru. Jejich ochota lhát se stává společenskou měnou, po které touží ti, kteří mají prospěch z jejich nepoctivosti (Gino et al., 2014).

Jedním z faktorů, který lidem brání ve lhaní pro osobní prospěch, je potřeba/touha vidět se jako morální osoba. Lhaní motivuje lidi, aby si své lži racionalizovali a ospravedlňovali sami sobě, aby se mohli i nadále považovat za dobré. Když se lidé morálně odpoutávají od situace racionalizací svého chování, nastaví se, že budou v budoucnu více lhát, protože již našli způsob, jak ospravedlnit nečestnost. V důsledku toho může podvod jednoho typu vést k jiným formám podvodu.

Například lidé, kteří byli požádáni, aby nosili padělané sluneční brýle, měli pocit, že jsou nepraví. V důsledku toho se u těchto lidí stalo pravděpodobnější, že než ti v kontrolním stavu budou nadhodnocovat své výkony v následných úkolech, aby vydělali peníze. Malé počáteční lži proto mohou vést k eskalaci forem nečestnosti, což je znepokojivé, protože pozorovatelé mají větší potíže si všimnout a dohlížet na pomalou erozi etiky ve srovnání s náhlou morální degradací (Gino et al., 2014).

Nepoctivost motivovaná touhou po osobním zisku může také vést lidi k tomu, že zapomenou na pravidla, která mají řídit jejich chování. Jak ukázali Ruedy et al. (2013), lidé, kteří lžou, někdy zapomenou na pravidla lhaní, zatímco si budou pamatovat jiné druhy detailů. Kromě toho se lháři mohou prezentovat jako ctnostní tým, že odsuzují ostatní za stejný typ podvodu, jaký sami páchali.

Naštěstí klamání ve vlastním zájmu ne vždy vede k dalšímu klamání. Lidé někdy morálně kompenzují minulou nepoctivost prosociálním jednáním nebo ospravedlňováním svého chování (Ruedy et al., 2013).

Lidé někdy lžou sami sobě nebo druhým z potřeby vidět sami sebe pozitivně. Tyto snahy jsou někdy úspěšné, protože lidé často zažívají větší pozitivní emoce, když zveličují svou inteligenci nebo dovednosti vůči sobě nebo ostatním. Jak uvedli Ruedy et al. (2013), lidé mohou také zažít radost, když mají pocit, že jim prošel podvod. Kromě toho, protože podvádění vyvádí lidi z myšlení, které se řídí pravidly, může stimulovat kreativitu tím, že jim umožňuje kombinovat dříve nespojené myšlenky (Gino et al., 2014). Klamání určené k posílení ega není zadarmo. Lháři pohánění touhou vidět se pozitivně mohou zapomenout, že k jejich

úspěchu přispěla jejich nečestnost. V důsledku toho mohou uzavírat zavádějící sázky o svém budoucím výkonu.

Důsledky lhaní nejsou tak jednoduché, jak by se mohlo zdát. Lidé si často myslí, že lži plodí opovržení a vinu, ale dělají mnohem víc. Podporují vztahy, budují důvěru, ničí sociální prostory, vytvářejí sociální prostory, činí lidi kreativnějšími a ovlivňují, jak často ostatní lidé lžou (Gino et al., 2014).

2.5.1. Lhaní pod vlivem sociálních vazeb

Výzkum DePaula et al. (1996) zjistil, že lidé jsou ochotnější lhát cizím lidem než těm, kteří jsou jim blízcí. Stejná studie měla také morální rozměr, když tvrdila, že muži lžou více sebevědomě (k dosažení svých vlastních cílů), zatímco ženy lžou více k udržení rodinného pořádku a klidu. Tyto omezené kvalitativní studie v psychologii dokazují hodnotu chápání lhaní jako sociálního jednání, které lidem dává smysl na základě jejich sociálních vazeb a kontextu, nikoli pouze odkazem na morální situaci. Tyto laboratorní práce však nedosahují hlubokého zapojení do vztahů, biografii a aspektů společenského řádu, jejichž prostřednictvím jsou lži vyjednávány (DePaulo et al., 1996).

Sociologické studie byly méně pozorné ke „lhaní“ a psaly většinou o „klamu“ a souvisejících jevech. Může to být způsobeno tím, že klam zahrnuje řadu věcí, které lze snadněji identifikovat v rámci společenských praktik a lze je empiricky studovat s větší lehkostí. Goffmanova práce na postupech správy informací je v tomto ohledu příkladná. Podle Goffmana (1959) jsou podvody rutinní součástí prezentace sebe sama a řízení skupinového života. Prostřednictvím příkladů ukazuje, že v závislosti na jejich postavení v dané situaci považujeme některé výmysly za „benigní“ a některé za „vykořisťovatelské“ (Goffman, 1974), což naznačuje, že morálně záleží spíše na tom, jak k výmyslům dochází, než na tom, že je skrývají. v sobě a o sobě. Porovnání například použití klamu k tomu, aby byl partner v nevědomosti o nadcházející oslavě narozenin s překvapením, s tím, že je nechán v nevědomosti o cizoložném vztahu. Zde kontextu lži ovlivňují účastníci.

Goffmanova práce o lži nám tak také pomáhá vidět, že lži nejsou zásadně aberantní společenské jevy, které nutně narušují mravní řád. Jistě figurují v morálním řádu, ale nejsou to jen odchylky od něj. A to znamená, že lži jsou součástí spořádanosti společnosti. Goffman (1974) tvrdí, že lži jsou spíše rozšířením než odchylkami od apriorních podmínek společnosti, které spíše než aby byly založeny na transparentnosti, místo toho závisí na rutinním, selektivním filtrování toho, co říkáme, a na strategické reprezentaci sebe sama prostřednictvím toho, co je nazýváno „estetika skrytí“ (Abeler et al., 2014).

Novější analýza konverzace si všímá komplexních interakčních účinků lží v kontextu obratu, například, naznačuje, že zatímco podvodníci mohou vědomě porušovat morální normy, přesto se snaží udržovat konverzační normy, když tak činí, možná proto, aby se vyhnuli odhalení (Carter, 2014). Abeler et al. (2014) zdůrazňují navyklou povahu lží a jejich místo v širších společenských praktikách. Ukazují například, že odpovědi na pozvání mohou znamenat, že lžeme a odpovídáme na žádost stejně rychle, jako bychom mohli říkat pravdu, což naznačuje, že některé lži jsou přinejmenším znovu „připravovány“ společenskými rituály. Sociologie tajemství, i když komentuje odlišný fenomén, ukázala, jak tajemství fungují v rámci měnících se mocenských vztahů v průběhu času, například s ohledem na potřebu či neodržení něčeho v tajnosti, když to prochází a vystupuje z morálního odsouzení s měnícími se normami: gender, sexualita a příbuznost (Oey et al. 2023).

Oey et al. (2023) tvrdí, že společenské normy nás mohou nutit klamat, abychom se vyhnuli stigmatizaci a hanbě a získali přístup ke zdrojům, které by nám jinak mohly být nedostupné.

2.5.2. Lhaní na pracovišti

V dnešním konkurenčním pracovním prostředí může být tlak na úspěch ohromný. Touha vyniknout a splnit očekávání může přimět jednotlivce, aby nesprávně uvedli svou kvalifikaci nebo úspěchy. Průzkum Yeomanse et al. (2022) odhalil, že 58 %

zaměstnanců lhálo o svých dovednostech nebo schopnostech, aby si zajistili práci nebo povýšení. Jejich studie dále zjistila, že zaměstnanci často lžou, aby se vyhnuli konfliktům s kolegy nebo nadřízenými. To se může pohybovat od zadržování informací až po předložení falešné dohody o zachování klidného pracovního prostředí (Yeomans et al., 2022).

Vytvoření pozitivní image je v profesionálním prostředí zásadní. Výzkum provedený Levinem a Cohenem (2018) zjistil, že jednotlivci mají tendenci lhát, aby zlepšili svou pověst nebo získali společenské uznání. To může zahrnovat zveličování úspěchů, zlehčování chyb nebo představování falešné osobnosti kolegům nebo klientům. V určitých situacích mohou jednotlivci čelit etickým dilematům, která je vedou ke lži. Dále bylo uvedeno, že zaměstnanci někdy lžou, aby ochránili zájmy své organizace nebo kolegů. K tomu může dojít, když čelí konfliktní loajalitě nebo když se snaží zabránit poškození ostatních (Levin, Cohen, 2018).

Další důvody jsou různé, od vyhýbání se konfliktům a ochrany své image až po získání výhody nebo zakrytí chyb. I když se tyto lži mohou zdát z krátkodobého hlediska neškodné nebo dokonce prospěšné, nesou s sebou značné skryté náklady.

Důvěra je základem každého úspěšného týmu. Když jsou odhaleny lži, důvěra je narušena a její znovuvybudování může být dlouhý a náročný proces. Studie Dykstra et al. (2020) zjistila, že k nápravě důvěry po jediném negativním incidentu je potřeba pětikrát více pozitivní interakce.

Lhaní vytváří toxické pracovní prostředí, které může vést ke snížení morálky a produktivity. Zaměstnanci, kteří mají pocit, že nemohou důvěřovat svým kolegům nebo nadřízeným, mají menší pravděpodobnost, že budou v práci angažovaní a motivovaní.

Jakmile je člověk přistižen při lži, jeho pověst může být nenávratně poškozena. To může ovlivnit jejich kariérní postup a budoucí příležitosti (Dykstra et al., 2020).

V některých případech může lhaní v práci vést k vážným právním a finančním důsledkům. Například v roce 2001 vyhlásila energetická společnost Enron bankrot kvůli skandálu s účetními podvody. Manažeři společnosti lhali o finančním zdraví společnosti, což vedlo k jednomu z neslavnějších firemních kolapsů v historii.

Důsledkem tohoto dopadu byla ztráta pracovních míst, akcionáři přišli o miliardy a vedoucí pracovníci čelili trestům odnětí svobody (Abeler et al., 2014).

Lhaní si také může vybrat daň na duševním zdraví. Stres z udržování lži a strach z přistižení může vést k úzkosti, depresi a syndromu vyhoření. Studie Dunbara et al. (2020) zjistila, že psychologická bezpečnost – prostředí, kde se zaměstnanci cítí bezpečně riskovat a být vůči sobě navzájem zranitelní – je hlavním faktorem, který odlišuje úspěšné týmy. Podporujte otevřenou komunikaci a zajistěte, aby zaměstnanci mohli bezpečně vyjadřovat své myšlenky, nápady a obavy beze strachu z postihu.

Dále studie uvedla, že poučit se z neúspěchu je zásadní pro inovace a zlepšování. Místo toho, abyste chyby trestali, zacházejte s nimi jako s příležitostmi k učení. Tento přístup podporuje růstové myšlení a povzbuzuje zaměstnance, aby byli upřímní ohledně svých chyb (Dunbar et al., 2020).

2.6. Psychologické hledisko lživé interakce

Když dojde na odhalování lží, lidé se často zaměřují na řeč těla „vypráví“ nebo na jemné fyzické a behaviorální znaky, které odhalují podvod. Například krčení ramen, nedostatek výrazu, znuděné držení těla a upravující chování, jako je hraní si s vlasy nebo tisknutí prstů na rty, mohou prozradit osobu, která lže.

Ačkoli však takové náznaky řeči těla mohou někdy naznačovat lež, výzkumy naznačují, že mnoho typických „podezřelých“ chování není vždy spojeno se lhaním. Howard Ehrlichman, psycholog, který se zabývá studiem očních pohybů od 70. let 20. století, zjistil, že nemají v mnoha případech nic společného se lží (Ehrlichman in: Reece et al., 2022). Ve skutečnosti naznačuje, že pohybující se oči znamenají, že člověk přemýšlí, nebo přesněji, že má přístup ke své dlouhodobé paměti.

Podobně další studie ukázaly (např. Aron et al., 1992), že ačkoliv jsou jednotlivé signály a chování užitečnými indikátory lhaní, některé z těch, které jsou nejčastěji spojovány se lhaním (jako jsou pohyby očí), patří k nejhorším prediktorům (např.

Z toho plyne ponaučení, že ačkoli řeč těla může být užitečná, je důležité věnovat pozornost všem možným signálům (Aron et al., 1992).

Výzkum Harta et al. (2020) přišel se strategií, jak odhalit lži pomocí konceptu kognitivní zátěže. Ve studii lidí, kteří byli požádáni, aby lhali o tom, co vidí na videu. Došlo se k závěru, že nejen, že lhát je kognitivně náročnější, ale lháři obvykle vynakládají značnou mentální energii na sledování svého chování a vyhodnocování reakcí, aby si zachovali důvěryhodnost. Lhaní je psychicky náročnější než říkat pravdu. Pokud se přidá ještě větší kognitivní složitost, mohou být náznaky chování zjevnější (Hart et al., 2020).

V jiné studii (Kuznetsova et al., 2017) 80 falešných podezřelých mělo říkat pravdu nebo lhát o zinscenované události. Někteří byli požádáni, aby své příběhy nahlásili v obráceném pořadí a někteří v chronologickém pořadí. Výzkumníci zjistili, že rozhovory v obráceném pořadí odhalily více behaviorálních vodítek ke klamání. Výsledky naznačují, že lidé mohou mít nevědomou, intuitivní představu o tom, zda někdo lže. Vědomé reakce mohou narušovat automatické asociace. Namísto spoléhání se na instinkt se lidé zaměřují na stereotypní chování spojené se lhaním, jako je vrtění se a nedostatek očního kontaktu. Přílišný důraz na tyto nespolehlivé ukazatele však ztěžuje rozlišování mezi pravdou a lží. Realita je taková, že neexistuje žádné univerzální a spolehlivé znamení, že někdo lže (Kuznetsova et al., 2017). Všechny znaky, chování a indikátory, které výzkumníci spojili se lhaním, jsou jednoduše vodítka, která mohou odhalit, zda je člověk upřímný.

Výrazy obličeje nejsou jediným vodítkem. Protože lež je společenský akt zahrnující jazyk, vědci také studují verbální a písemné výstupy lhářů, aby našli charakteristické vzorce. DePaulo a Morris říkají, že lhářům trvá déle, než začnou odpovídat na otázky než těm, co říkají pravdu, ale když mají čas plánovat, lháři ve skutečnosti začnou odpovídat rychleji než ti, co nelžou. A méně mluví. Celkově se

ostatním lidem zdají lháři negativnější – nervóznější a stěžující si a méně spolupracující – než lidé pravdomluvní (Hayes, Rockwood, 2020).

Dále je typické méně zájmen v první osobě. Lháři se vyhýbají prohlášením o vlastnictví, distancují se od svých příběhů a vyhýbají se převzetí odpovědnosti za své chování. Více negativních emocí slov, jako je nenávisť, bezcennost a smutek. Lháři jsou obecně úzkostnější a někdy se cítí provinile. Méně vylučujících slov, jako například kromě, ale nebo ani – slov, která naznačují, že autoři rozlišují, co udělali, od toho, co neudělali. Zdá se, že lháři mají s touto složitostí problém a projevuje se to i v jejich psaní (Hayes, Rockwood, 2020).

2.6.1. Milosrdná lež

Nikdo není rád, když je objektem lhaní. Podle experimentu, který realizovali psychologové z University of Massachusetts, je však 60 % lidí schopno říct v průměru tři lži každých 10 minut v rozhovoru s cizím člověkem (Douglas et al., 2013). Samozřejmě se to obecně skládá z malých lží a prostého opomenutí pravdy, ale faktem je, že mnoho lidí by také bylo ochotno říkat „milosrdné lži“.

Na milosrdné lži se pohlíží jako na lži, které jsou svým způsobem oprávněné, protože jejich cílem je zabránit jinému člověku v utrpení. Někdo se rozhodne skrýt pravdu, protože jiný by čelil příliš těžké realitě. Z psychologického hlediska však mají milosrdné lži další motivy (Douglas et al., 2013).

Milosrdná lež vždy znamená, že někdo za nás rozhodl, že nemáme potřebné psychologické zdroje, abychom se s pravdou vypořádali. Když se někdo rozhodne skrýt realitu pro „dobro“ toho druhého, předpokládá to, že tento člověk není schopen nést určité důsledky. Proto tyto druhy lží vždy znamenají úsudek o našich schopnostech, hodnocení, které není vždy adekvátní. Ve skutečnosti mnoho lidí v této souvislosti zažívá křivdu v tom, že mu nebyla řečena pravda a že si ji nezasloužil dozvědět se (Gino et al., 2014).

Uchýlit se k milosrdné lži znamená vzdát se někomu možnosti rozhodovat, třeba i o svém osudu nebo důležité události v jeho životě. Rozhodování bez znalosti reality samozřejmě také není dobré. Když nám někdo lže nebo nám skrývá část

reality, jsme odsouzeni žít v nevědomosti, která může být velmi škodlivá a může mít následky, které nemůžeme předvídat. Při řešení problému nacházíme řešení výhradně pro část reality, zbytek ignorujeme (Gino et al., 2014).

Podle Yeomanse et al. (2022) jsou v životě situace, které jsou bolestivé, ale žádný pocit není zbytečný. Celý život trpíme a pláčeme z mnoha důvodů, všechny tyto pocity jsou součástí naší emocionální zátěže, stáváme se silnějšími a citlivějšími lidmi, umožňují nám lépe nás poznat a pomáhají změnit cestu, kde může být danému jedinci lépe. Ve skutečnosti je nejpodivuhodnějším aspektem mnoha milosrdných lží to, že někdy skrývají pravdu, kterou jsme již tušili.

Milosrdné lži obvykle skrývají problém. Pravdou však je, že se spoléhají na špatný koncept slova „problém“. Ve skutečnosti problémy samy o sobě nejsou negativní, ale jsou skutečně příležitostmi k růstu a vývoji nových psychologických nástrojů, které jsme předtím neměli. Proto v mnoha případech skrývání problému nebo lhaní o něm znamená upírat někomu příležitost ke změně a růstu (Yeomans et al., 2022).

I když je tedy lež doplněna o výraz „milosrdná“ zůstává stále lží. Někdy lidé sdělují milosrdné lži, aby se vyhnuli konfliktům. Koneckonců věř, že daná osoba není připravena pochopit nebo přijmout dotyčného názor, takže raději lžeme. V těchto případech milosrdnými lži nechráníme jen ostatní, ale i sebe, chráníme se před diskusí a vyhýbáme se poškození pro nás důležitého vztahu. Ve skutečnosti je v mnoha situacích pohodlnější a rychlejší říkat lež, než říkat pravdu (Yeomans et al., 2023).

Experiment provedený Levinem a Schweitzerem (2015) odhalil, že lidé mají tendenci lhát, když si svou lež mohou sami sobě ospravedlnit. Tímto způsobem to nevytváří kognitivní disonanci; tj. mohou lhát a zároveň nadále věřit, že jsou čestní lidé.

V tomto ohledu skupina psychologů z Harvardské univerzity zjistila, že ve věku 7 let jsou děti již schopny lhát a říkat je, když to vnímají, že se tím druhý člověk bude cítit lépe.

Je zajímavé, že tato schopnost se objevuje ve stejné fázi prosociálního chování, což naznačuje, že milosrdné lži jsou také adaptivním sociálním mechanismem. Pravdou však je, že bychom neměli být nuceni lhát. Pravdou je, že upřímnost ubližuje pouze lidem, kteří žijí ve světě lží. Upřímnost sama o sobě nebolí, to, co bolí, je realita. A realitu nemůžeme změnit, jen ji skrýt. Je zřejmé, že existují lidé, kteří raději žijí ve světě fantazie a lží, než aby se nemuseli zabývat realitou. V těchto případech, i když jejich postoj nesdílíme, musíme ho respektovat. Musíme si však také uvědomit, že je velmi nebezpečné nechat se vtáhnout do jejich světa (Levine, Schweitzer, 2015).

Udržet si vztah s těmito lidmi, ať už nás spojuje jakékoli citové pouto, je velmi složité, protože se neustále cítíme na hraně, na jedné straně je lež, kterou nechceme říkat a na druhé straně pravda, kterou nechceme slyšet.

V každém případě realita existuje nezávisle na našich touhách a neodpovídá našim nejlepším záměrům, takže nemáme právo rozhodovat, kterou část reality sdělit a kterou skrýt (Levine, Schweitzer, 2015).

2.7. Morální hledisko lži

Filozof Immanuel Kant řekl, že lhaní bylo vždy morálně špatné. Tvrdil, že všichni lidé se rodí s „vnitřní hodnotou“, kterou nazval lidskou důstojností. Tato důstojnost vyplývá ze skutečnosti, že lidé jsou jedinečně racionálními činiteli, kteří jsou schopni svobodně se rozhodovat, stanovovat si vlastní cíle a řídit své chování rozumem. Kant uvedl, že být člověkem, znamená mít racionální sílu svobodné volby; být etický, znamená respektovat tuto sílu v sobě i druhých (Kant, 1996).

Lži jsou tedy morálně špatné, a to ze dvou důvodů. Za prvé, lhaní kazí nejdůležitější vlastnost mého lidského bytí: mou schopnost svobodně se racionálně rozhodovat. Každá lež, kterou řeknu, je v rozporu s tou mojí částí, která mi dává morální hodnotu. Za druhé, mé lži okrádají ostatní o svobodu racionální volby. Když moje lež vede lidi k tomu, aby se rozhodli jinak, než kdyby znali pravdu, poškodil jsem jejich lidskou důstojnost a autonomii. Kant věřil, že bychom hodnotili sebe a ostatní jako cíle místo prostředků, máme dokonalé povinnosti (tj.

žádné výjimky), abychom se vyhnuli poškození, zasahování nebo zneužití schopnosti činit svobodná rozhodnutí; jinými slovy - žádné lhaní (Kant, 1996).

Druhý pohled, etika ctnosti, také tvrdí, že lhaní je morálně špatné, i když méně přísně než Kant. Spíše než posuzovat správné nebo špatné chování na základě rozumu a toho, co by lidé měli nebo neměli dělat, se etici ctností zaměřují na rozvoj charakteru nebo na to, jací by lidé měli být. Ctnosti jsou žádoucí vlastnosti osob, které je předurčují k určitému jednání. Spravedlnost je například ctnost, o kterou se můžeme rozhodnout usilovat ve snaze naplnit svůj lidský potenciál. V etice ctnosti znamená být ctnostný být etický (Kant, 1996).

Ačkoli povaha etiky ctnosti ztěžuje posouzení etiky jednotlivých činů, ti, kdo obhajují tuto teorii, obecně považují lhaní za špatné, protože se staví proti ctnosti poctivosti. Existuje určitá debata, zda je lež vyřčená v honbě za jinou ctností (např. soucit: lež bratra opilému manželovi jeho sestry je motivována soucitem pro její fyzickou bezpečnost) je správná nebo nesprávná. Tento zdánlivý konflikt mezi ctnostmi je řízen většinou etiků pomocí konceptu zvaného jednota ctností (Milgram, 2017). Tato doktrína říká, že ctnostný člověk, ideální člověk, kterým se neustále snažíme být, nemůže dosáhnout jedné ctnosti, aniž by dosáhl všech. Proto, když čelíme zdánlivému konfliktu mezi ctnostmi, jako je soucitná lež, etika ctnosti nás nabádá, abychom si představili, co by udělal nějaký ideální jedinec, a podle toho jednali, čímž si ctnosti ideální osoby přivlastníme. V podstatě etika ctnosti považuje lhaní za nemorální, když je o krok dál, nikoli směrem k procesu stát se nejlepšími lidmi, kterými můžeme být (Milgram, 2017).

Podle třetí perspektivy ignorují utilitární etici Kanta a etiku ctnosti. Utilitaristé zakládají své úvahy na tvrzení, že činy, včetně lhaní, jsou morálně přijatelné, pokud výsledné důsledky maximalizují užitek nebo minimalizují škodu. Lež proto není vždy nemorální; ve skutečnosti, když je lhaní nezbytné pro maximalizaci užitku nebo minimalizaci škod, může být nemorální nelhat. Výzva při uplatňování utilitářské etiky v každodenním rozhodování je však značná: člověk musí před rozhodnutím správně odhadnout celkové důsledky svých činů (Milgram, 2017). Lidé často špatně odhadují důsledky svých činů nebo specificky podceňují či

ignorují škodlivé důsledky pro společnost (např. nedůvěru), které jejich lži způsobují. Jak klesá důvěra, šíří se cynismus a celková kvalita lidského života klesá. Navíc naznačování, že lidé mohou lhát ve snaze o větší dobro, může vést ke „skluzu“, kde je hranice mezi chytře vypočítaným morálním ospravedlněním a prázdnými výmluvami pro sobecké chování mimořádně tenká. Klouzání po svahu nakonec podnítl morálně zkrachovalá prohlášení (např. Krádež peněz tohoto muže je v pořádku, protože některé dám na charitu.) Ti, kteří nesouhlasí s utilitarismem, se domnívají, že tolerování lži z nejasných nebo subjektivních důvodů může představovat velké náklady, včetně lži na počest „většího dobra“ (Kaplár, 2006).

Kritici utilitárních ospravedlňování lhaní dále poznamenávají, jak těžké je pro kohokoli, dokonce i pro čestné osoby, vědět, že lež přinese více dobra než pravda; důsledky činů jsou příliš často nepředvídatelné. Lži často předpokládají „vlastní životy“ a vedou k důsledkům, které lidé nezamýšlejí nebo nedokážou předvídat. Navíc je pro člověka velmi obtížné být objektivní při odhadu dobra a škod, které jeho lži způsobí. Máme vlastní zájem o lži, které říkáme, a stejně tak máme zájem věřit, že svět bude lepší, když budeme lhát od jednoho případu k druhému. Z těchto důvodů, tvrdí kritici, je lhaní morálně špatné, protože nelze přesně změřit výhody a škody lži (Kaplár, 2006).

Je zřejmé, že lhaní je problém, který stojí za prozkoumání, protože mnoho lidí věří, že je to dnes větší problém, než kdy byl. Pravděpodobnější je, že problém je v tom, že příliš málo lidí přiměřeně zvažuje jakékoli etické hledisko, když čelí situaci, která svádí ke lži. Ať tak či onak, zdá se, že řešení nespokojenosti začíná uznáním hodnoty etického uvažování a končí závazkem dodržet to, co považujeme za správné

3. Výzkumy a studie k detekci lži

V metaanalytické studii Bonda a DePaula (2006) zkoumali míru přesnosti detektorů lži ve 206 studiích. Zjistili, že v průměru byli lidé přesní pouze v 54 % svých úsudků o lži či pravdě. Pochopení jemných náznaků lhaní by jistě prospělo každému, kdo by chtěl odhalit lhaní a podvod u druhých. Existuje poměrně dlouhá

historie používání fyziologických měřítok, jako je polygraf k detekci důkazů o lži (Bond, DePaulo, 2006). V posledních desetiletích se výzkumníci pokoušeli použít měření mozkové aktivity k identifikaci lhářů (Houston, 2013). Je třeba poznamenat, že fyziologická opatření jsou pouze nepřímými měřítky lhaní, a proto zůstávají otázky o platnosti jejich použití k odhalení lži (Houston, 2013).

Ve studii Harta, Fillmorea a Griffitha z roku 2009 nazvané „Nepřímá detekce lži při hledání změny“ vědci zkoumali účinnost použití nepřímých metod k odhalování lhářů. Vysokoškoláci zhlédli video, ve kterém polovina lidí představovala lež a polovina lidí byla zcela pravdivá. Účastníků bylo 104 (53 mužů, 51 žen), konkrétně vysokoškolští studenti na malé univerzitě v USA. Účastníci byli požádáni, aby odhalili lháře ve videu nebo, aby ve videu identifikovali lidi, jejichž chování, způsoby nebo řeč se změnily. Účastníci využívající metodu nepřímé detekce lži při hledání změny chování byli přesnější v kategorizaci lhářů a pravdomluvných než účastníci, kteří přímo a explicitně hledali lháře. Studie se přidává k rostoucímu množství důkazů, že nepřímé strategie detekce lží mohou nabízet určité výhody – nepřesnost oproti přímějšímu odhalování klamu v chování (Hart et al., 2009). Tento rostoucí soubor důkazů naznačuje, že pokud se lidé dokážou odpoutat od svých stereotypně řízených strategií odhalování podvodů, mohou odhalit důležité a smysluplné chování, které by jinak zůstalo bez povšimnutí. Bude tedy do budoucna důležité prozkoumat různé nepřímé přístupy, které by mohly přinést lepší odhalení lží (Hart et al., 2009).

Další výzkumy se zabývaly verbálními komunikačními podněty lži. Řečové podněty, jako jsou pauzy, výška hlasu, pauzy, váhání, latence odpovědi a délka odpovědi byly použity k detekci lži (Frierson, Joshi, 2017). Bylo také zjištěno, že obsah řeči, jako jsou popisy pocitů, reprodukce řeči, množství detailů, logické nesrovnalosti a spontánní opravy, se liší podle pravdivosti tvrzení. Obavy platnosti dříve zaznamenané u fyziologických opatření existují také u měření řečových podnětů. Zatímco určité proměnné řeči se mohou změnit, když se sjednotí, tyto změny mohou a také nastávají z jiných důvodů, které nejsou spojeny se lží. Dříve lidé věnovali pozornost neverbálnímu chování, aby detekovali lživost či pravdivost (Frierson, Joshi, 2017).

V současnosti existují tři hlavní témata, která vysvětlují přítomnost neverbálních indikátorů klamání, z nichž každý má svůj vlastní jedinečný přínos (Glass, 2014):

- Za prvé, hypotéza emočního vzrušení naznačuje, že lež vyvolává různé emoční stavy, které mohou ovlivnit neverbální signály. Například lháři mohou pociťovat strach, což může přispívat k nervovým pohybům nebo vrtění těla.
- Za druhé, kognitivní hypotéza se zaměřuje na mentální pracovní zátěž klamání a navrhuje, že lhaní vyžaduje více kognitivního úsilí, což snižuje schopnost lháře chovat se normálně.
- Za třetí, hypotéza kontroly chování naznačuje, že lháři se mohou pokoušet čelit jakýmkoli potenciálním známkám svého podvodu, ale v tomto procesu se vynoří jako nepřírozené. Pokud se tedy lhář snaží zvládnout několik možných verbálních a neverbálních vodítek ke svému klamu současně, jeho chování se může ve skutečnosti jevit méně přirozené a spontánní kvůli jejich vlastnímu zvýšenému povědomí o chování a kontrole (Glass, 2014).

Frierson a Joshi (2017) například zjistili, že mnoho lidí věří, že lháři mají méně očního kontaktu, zvyšují svou nervozitu a mění svůj postoj. Dále uvedli, že pro laiky pravděpodobné faktory vedoucí k těmto nesprávným názorům zahrnují několik psychologických vodítek (Frierson, Joshi, 2017):

- Za prvé, heuristika reprezentativnosti nebo lidská tendence předpokládat, že vzorek nebo incident je příkladem celé populace, by mohla lidi vést k zobecnění z malého souboru zkušeností, kterým jsou vystaveni lháři.
- Za druhé, konfirmační zaujatost, tendence hledat potvrzující místo vyvracení důkazů, by mohla vysvětlit, jak určité mylné představy šíří lidé, kteří nehledají důkazy, že jejich přesvědčení je špatné.
- Za třetí, je také možné, že zpětná vazba hraje klíčovou roli v mnoha našich mylných představách. Zpětná vazba by měla být nápravou mylných představ a mělo by k ní docházet často, být konzistentní a provádět ji okamžitě (Frierson, Joshi, 2017).

Ze současného přehledu lhaní lze vyvodit závěr, že lhaní je součástí komunikace a formou sociálního chování, které se podílí na interakci s ostatními. Vychází z hédonistické povahy lidí, kteří se vyhýbají bolesti a zvyšují potěšení (Shalvi, De Breu, 2014).

4. Cíle a metodika práce

V této kapitole budou definovány cíle práce a popsána metodika vedoucí ke splnění zadaných cílů.

4.1. Cíle práce

Hlavním cílem práce je analyzovat přístupy k lživým interakcím ze strany odborníků a laické veřejnosti na základě zvolené metody kvalitativního výzkumu, kterou je anketa.

Práce se tak bude snažit nalézt odpověď na výzkumnou otázku:

Jaké jsou nejvýznamnější sociálně-psychologické charakteristiky u lživých interakcí?

Dílčí cíle jsou:

- zjistit a analyzovat záměry lživých interakcí,
- zjistit a analyzovat motivy lživých interakcí,
- zjistit a analyzovat úmysly lživých interakcí.

Sběr dat bude probíhat formou již zmiňované ankety, což by bylo jedním nástrojem kvantitativního výzkumu. Výběr respondentů bude náhodný a budou odpovídat na 7 otázek (viz. Příloha 1). Půjde konkrétně o respondenty z okruhu laické veřejnosti a jejich postoje k lživým interakcím.

Hlavními metodami práce je tedy kvantitativní výzkum v podobě ankety. Dalšími nástroji, které budou v práci užity, jsou analýza, syntéza, interpretace indukce a dedukce.

4.1.1. Kvantitativní výzkum

Metodologii výzkumu definuje Hendl (2016) jako obecný přístup výzkumníka při provádění výzkumného projektu. Kvantitativní výzkum zahrnuje sběr dat, aby bylo možné informace kvantifikovat a podrobit statistickému zpracování s cílem podpořit nebo vyvrátit nároky na alternativní znalosti. Hendl (2016) tvrdí, že kvantitativní výzkum má svůj původ ve fyzikálních vědách, zejména v chemii a fyzice. Výzkumník využívá matematické modely jako metodologii analýzy dat.

Tři historické trendy týkající se kvantitativního výzkumu zahrnují design výzkumu, testovací a měřicí postupy a statistickou analýzu. Kvantitativní výzkum také zahrnuje sběr dat, který je typicky numerický, a výzkumníci mají tendenci používat matematické modely jako metodologii analýzy dat. Kromě toho výzkumník používá metody dotazování k zajištění souladu s metodikou sběru statistických dat (Hendl, 2016).

Existují tři klasifikace kvantitativního výzkumu: deskriptivní experimentální a kauzálně komparativní (Krč, 2019). Deskriptivní výzkumný přístup je základní výzkumnou metodou, která zkoumá situaci, jak existuje ve svém současném stavu. Deskriptivní výzkum zahrnuje identifikaci atributů konkrétního jevu na základě pozorování nebo zkoumání korelace mezi dvěma nebo více jevy. Během experimentálního výzkumu výzkumník zkoumá léčbu zásahu do studijní skupiny a poté měří výsledky léčby. Existují tři typy explorativních přístupů: preexperimentální, opravdový experiment a kvaziexperimentální. Preexperimentální design zahrnuje nezávislou proměnnou, která se nemění, nebo kontrolní skupinu, která není náhodně vybrána (Krč, 2019).

Krč (2019) podpořil skutečný experimentální design, který poskytuje vyšší stupeň kontroly v experimentu a poskytuje vyšší stupeň platnosti. Výsledkem skutečných experimentálních návrhů je systémový přístup ke sběru kvantitativních dat zahrnujících matematické modely v analýzách. Kdežto kvaziexperimentální design zahrnuje nenáhodný výběr účastníků studie. Proto je kontrola omezená a skutečné experimentování není možné. Protože proměnnou nelze ovládat, platnost může být obětována.

V kauzálním komparativním výzkumu výzkumník zkoumá, jak jsou nezávislé proměnné ovlivněny závislými proměnnými a zahrnuje příčinné a důsledkové vztahy mezi proměnnými. Faktorový design se zaměřuje na dvě nebo více kategorií s nezávislými proměnnými ve srovnání se závisle proměnnou. Kauzální komparativní výzkumný design poskytuje výzkumníkovi příležitost zkoumat interakci mezi nezávislými proměnnými a jejich vliv na závislé proměnné (Krč, 2019).

4.1.2. Anketa

Anketa představuje dotazování, při kterém dochází k nereprezentativnímu sběru dat, resp. při anketě není vymezen základní soubor, kterému budou kladeny otázky. Oproti dotazníku má menší počet otázek. Běžné je, že anketa obsahuje 1-2 dotazy. Další rozdíl mezi dotazníkem a anketou je např. v její návratnosti, která je u ní menší. Společným znakem dotazníku a ankety je anonymita. Ankety mohou být ústního i písemného charakteru. Podle způsobu distribuce lze rozeznat poštovní, osobně prodávané a novinové ankety (Hendl, 2016).

Rozdíl mezi dotazníkem a anketou je v podstatě v rozsahu a výběru respondentů, přičemž pro anketu je typické, že se snaží o masivnější vzorek (více odpovědí) bez hlubší definice daného vzorku (Hendl, 2016).

Z odborné literatury je možné zjistit, že někteří odborníci, převážně z řad sociologů, pokládají anketu pouze za pomůcku při výzkumu, podle nich jde tedy o jakýsi předvýzkumný nástroj (např. Reichel, 2009).

Má tak zamezit případným chybám či předejít neporozumění otázkám ve výzkumu „naostro“. Jejím úkolem je nasbírat jednoduché informace a napomoci výzkumu zorientovat se v prostředí sběru dat (Urban, 2011).

II. ANALYTICKÁ ČÁST

V této části práce budou analyzovány výsledky z ankety, data budou zpracována graficky a interpretována. Dále bude vytvořeno závěrečné shrnutí a souhrn poznatků plynoucích ze zjištění.

5. Seznámení s anketou

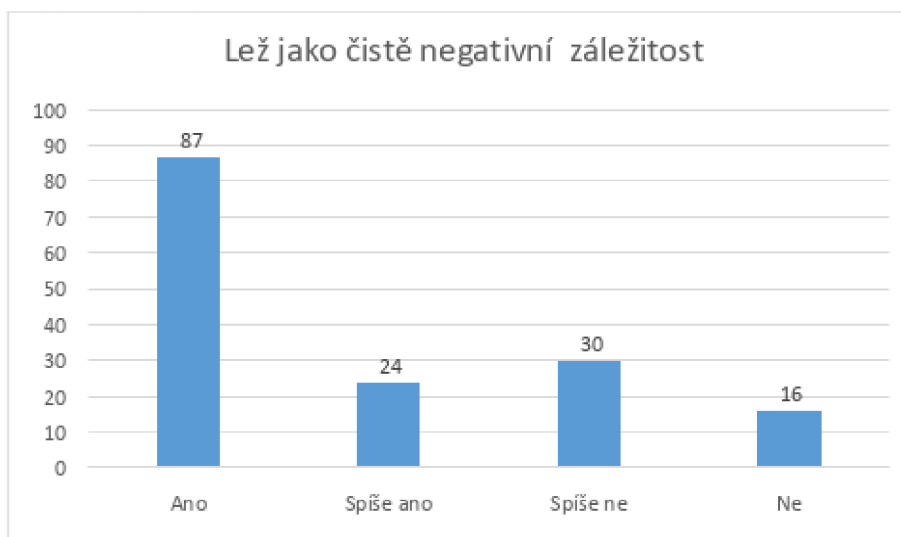
Anketu tvořilo celkem 7 otázek (viz. Příloha 1). Otázky byly zpřístupněné k zodpovězení na platformě www.surveo.com/cs, což je služba online průzkumů, kde lze zdarma vytvořit dotazníky, ankety a další nástroje v online podobě sloužící k průzkumu. Otázky byly k vyplnění od 4.3. do 8.3. 2024. Celkem na otázky odpovědělo 157 respondentů. Šlo o náhodný výběr.

5.1.1. Analýza ankety

Výsledné odpovědi na jednotlivé otázky ankety jsou následující:

1) Považujete lež za čistě negativní záležitost? Ano, spíše ano, spíše ne, ne:

Graf 1: Lež jako čistě negativní záležitost

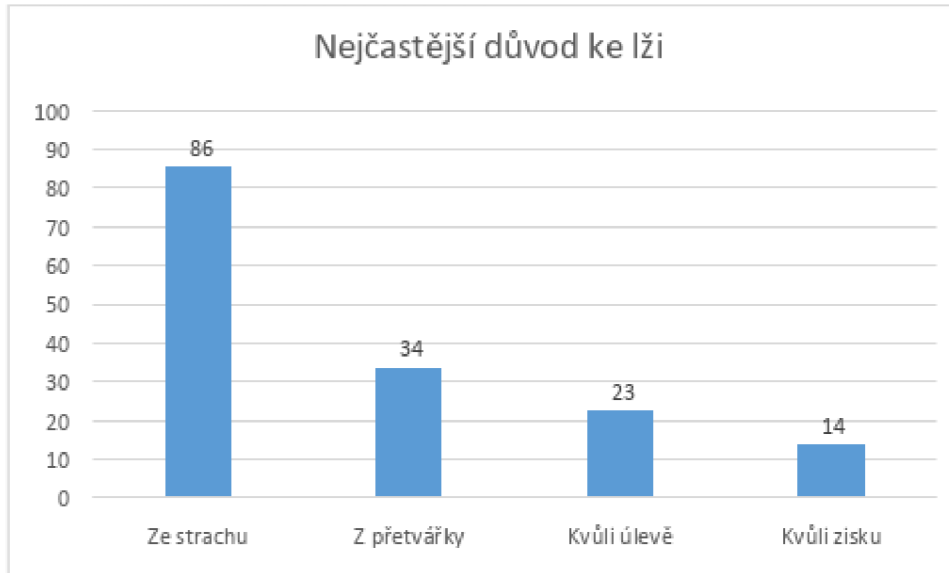


Zdroj: Vlastní zpracování

Z grafu 1 vyplývá, že nejvíce respondentů souhlasí s tím, že je lež čistě negativní záležitost. Souhlasně odpovědělo 87 respondentů z celkového počtu 157, tj. 55,4 %. Dále „spíše ano“ odpovědělo 24 respondentů, tj. 15,3 %. Naopak lež za negativní záležitost nepovažuje celkem 46 respondentů, tedy konkrétně 30 z nich odpovědělo „spíše ne“, jde tak o 19,1 % respondentů z celkového počtu, a 16 respondentů odpovědělo jednoznačně, že „ne“, tj. 10,2 %.

2) Z jakého důvodu lidé nejčastěji lžou? Ze strachu, z přetvářky, kvůli úlevě (milosrdná lež), kvůli zisku:

Graf 2: Nejčastější důvod ke lži

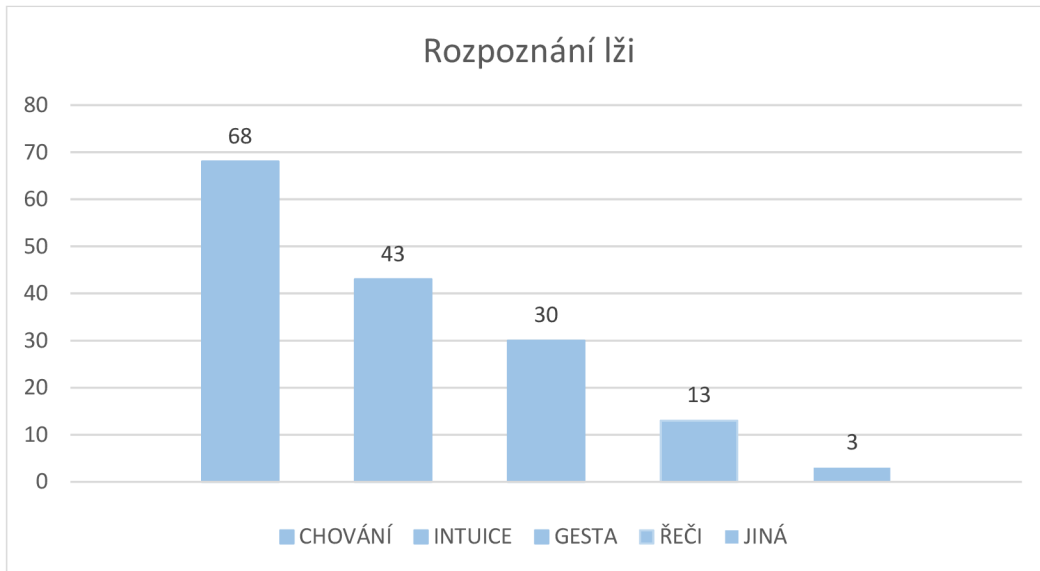


Zdroj: Vlastní zpracování

Graf 2 potvrzuje informace, které byly uvedeny v teoretické části, a to, že lidé nejčastěji lžou ze strachu jako hlavního důvodu. Celkem tak odpovědělo 86 respondentů, tj. 54,8 %. Dalším hlavním důvodem byla přetvářka (za kterou se může skrývat mnoho dalších příčin lhaní), přetvářku tedy zvolilo celkem 34 respondentů, tj. 21,7 %. Kvůli úlevě, což byla další nabízená možnost v odpovědích, zvolilo 23 respondentů, kteří se zúčastnili této ankety. Jde konkrétně o 14,6 %. Kvůli zisku – byla možnost poslední, tu vybralo 14 respondentů, kteří představují 8,9 % z celkového počtu 157 respondentů.

3) Podle čeho lze poznat, že Vám někdo lže? Chování, intuice, gesta, řeč, jiné:

Graf 3: Rozpoznání lži



Zdroj: Vlastní zpracování

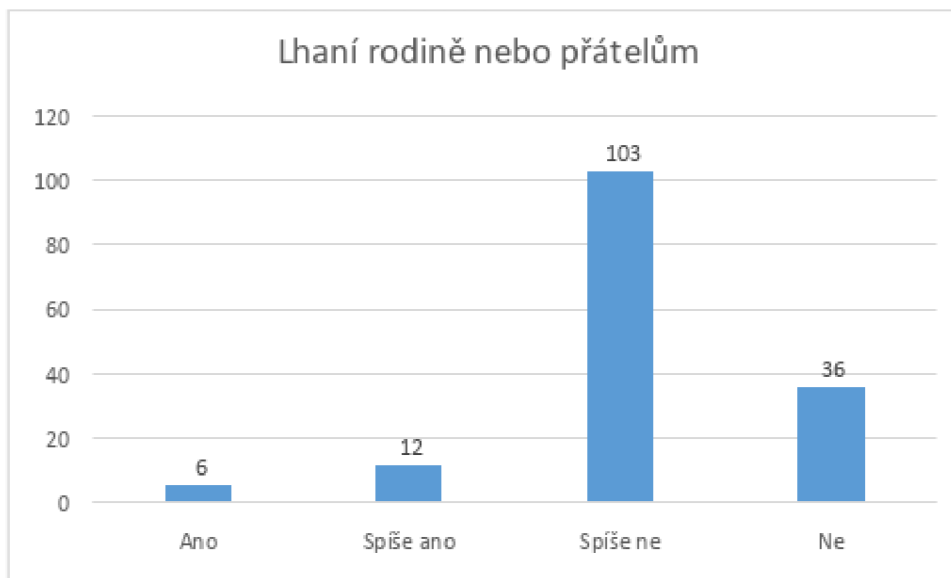
Graf 3 zachycuje odpovědi na dotaz, podle čeho lze poznat lež. Nejvíce volili respondenti možnost „chování“, celkem 68, tj. 43,3 %. Následovala možnost „intuice“ se 43 odpověďmi, tj. 27,4 %.

„Gesta“ účinkují k odhalení lži celkem pro 30 respondentů, jde tak o 19,1 %. Z „řeči“ lze poznat lež pro 13 respondentů, tj. 8,3 % z celkového počtu 157.

Jako jiné možnosti, jak odhalit lež zvolili 3 respondenti, kteří uváděli například z nedostatečného očního kontaktu, červenaní či zadýchávání se během hovoru.

4) Lžete rodině nebo přátelům? Ano, spíše ano, spíše ne, ne (pokud ano, z jakého důvodu?):

Graf 4: Lhaní rodině nebo přátelům



Zdroj: Vlastní zpracování

Z grafu 4 jednoznačně vyplývá, že zúčastnění respondenti členům rodiny či přátelům nelžou, či spíše nelžou. Nejvíce byla zvolena odpověď „spíše ne“, a to celkem 103 respondenty, tj. 65,6 %.

Jednoznačně „ne“ odpovědělo 36 respondentů, jde tak celkem o 22,9 %.

Naopak 6 respondentů připustilo, že rodině i přátelům lže, tj. 3,8 %. „Spíše ano“ zvolilo celkem 12 respondentů, ti představují 7,6 %.

Hlavní důvody, pro které respondenti lžou rodině či přátelům jsou skrytí reality, neochota hovořit o svých problémech, připouštět si problémy, které musí řešit, dále to byla i nevěra vůči partnerovi.

5) Lžete v zaměstnání? Ano, spíše ano, spíše ne, ne (pokud ano, z jakého důvodu?):

Graf 5: Lhaní v zaměstnání



Zdroj: Vlastní zpracování

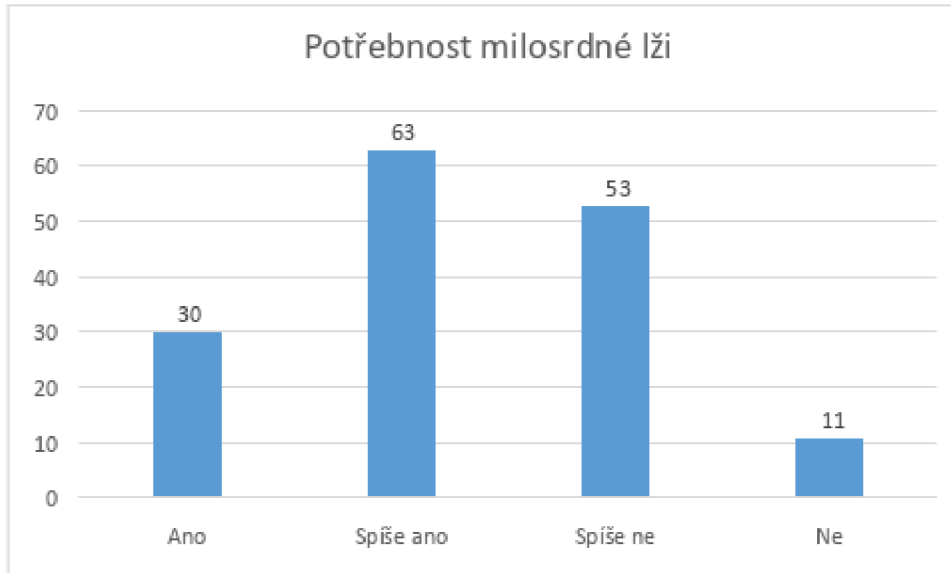
Graf 5 zachycuje výsledné odpovědi na otázku, zda respondenti lžou v zaměstnání. Opět vyplynulo, že spíše ne. Tuto odpověď zvolilo celkem 88 respondentů, tj. 56,1 %. Jednoznačně „ne“ odpovídalo 53 respondentů, ti představují 33,8 %.

Naopak „ano“, v zaměstnání lže 9 respondentů, tj. 5,7 %. Zbývajících 7m respondentů uvedlo, že „spíše ano“, ti činí celkem 4,5 % z celkového počtu 157 respondentů.

Důvody pro lhaní v zaměstnání byly ze strany respondentů uváděny v podobě z obavy, že není úkol vypracován včas, tudíž dochází ke lhaní před nadřízeným s tím, že bude úkol dokončen co nejdříve, ale aby si toho nadřízený nevšimnul, dále lhaní kolegům z důvodu, aby jim nebylo záviděno, například, pokud splní vše nad rámec svých povinností, přijdou se zlepšením v procesu výroby atd.

6) Je milosrdná lež potřebná? Ano, spíše ano, spíše ne, ne (pokud ano, z jakého důvodu?):

Graf 6: Potřebnost milosrdné lži



Zdroj: Vlastní zpracování

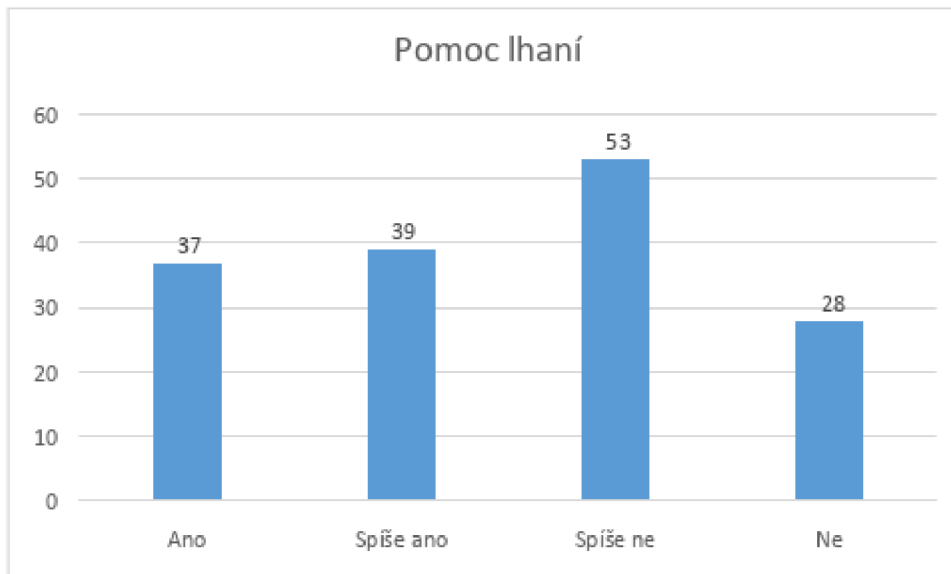
V dotazu na potřebnost milosrdné lži, odpověděli respondenti podle grafu 6 následovně. Celkem 30 ze 157 respondentů si myslí, že potřebná je, tedy „ano“, tj. 19,1 %. Dále „spíše ano“ zvolilo 63 respondentů, tj. 40,1 %.

Naopak „spíše ne“ odpovědělo 53 respondentů, ti představují 33,8 %. Zbývajících 11 respondentů si vůbec nemyslí, že by byla milosrdná lež potřebná, ti činí 7 %.

Jako hlavní důvody užitečnosti či potřebnosti milosrdné lži, byly ze strany respondentů uváděny příklady ze zdravotnických zařízení, tj. pacientům či rodinám, příbuzným, dále ve vztazích, ohledně nevěry, finanční situace a další.

7) Napomohla Vám lež k něčemu? Ano, spíše ano, spíše ne, ne (k čemu?):

Graf 7: Pomoc lhaní



Zdroj: Vlastní zpracování

Poslední graf 7 uvádí výsledné odpovědi na dotaz, zda respondentům lež k něčemu napomohla. Celkem 37 respondentů uvedlo, že „ano“, tj. 23,6 %. Dále „spíše ano“ uvedlo 39 respondentů, tj. 24,8 %.

Naopak „spíše ne“ odpovídalo 53 respondentů, což je nejčastější odpověď, představuje tak 33,8 %. Zbývajících 28 respondentů uvedlo, že „ne“, ti činí 17,8 %.

Někteří respondenti, kteří odpověděli „ano“ či „spíše ano“ uváděli například lepší pracovní místo (lhal v životopise), dále získání partnera či pomstě a potrestání lidí, kteří jim kdy uškodili.

5.1.1. Shrnutí ankety

Všeobecně z ankety vyplynulo, že lidé se staví ke lži spíše negativně, považují za negativní záležitost, spíše se snaží nelhat rodině, přátelům a v zaměstnání atd. Lze však konstatovat, že existují tací, kteří mají rozdílnější názory na lež, tj. Lež nepovažují za negativní záležitost, tj. Dopouštějí se lhaní doma, mezi přáteli i v zaměstnání, ti však byli v menšině. Například z grafu 1 vyplynulo, že nejvíce respondentů souhlasí s tím, že je lež čistě negativní záležitost. Souhlasně odpovědělo 87 respondentů z celkového počtu 157, tj. 55,4 %. Dále „spíše ano“ odpovědělo 24 respondentů, tj. 15,3 %. Naopak lež za negativní záležitost nepovažuje celkem 46 respondentů, tedy konkrétně 30 z nich odpovědělo „spíše ne“, jde tak o 19,1 % respondentů z celkového počtu, a 16 respondentů odpovědělo jednoznačně, že „ne“, tj. 10,2 %.

Dále graf 2 potvrdil informace, které byly uvedeny v teoretické části, a to, že lidé nejčastěji lžou ze strachu jako hlavního důvodu. Celkem tak odpovědělo 86 respondentů, tj. 54,8 %. Dalším hlavním důvodem byla přetvářka (za kterou se může skrývat mnoho dalších příčin lhaní), přetvářku tedy zvolilo celkem 34 respondentů, tj. 21,7 %. Kvůli úlevě, což byla další nabízená možnost v odpovědích, zvolilo 23 respondentů, kteří se zúčastnili této ankety. Jde konkrétně o 14,6 %. Kvůli zisku – byla možnost poslední, tu vybralo 14 respondentů, kteří představují 8,9 % z celkového počtu 157 respondentů.

Graf 3 zachytil odpovědi týkající se dotazu, podle čeho lze poznat lež. Nejvíce volili respondenti možnosti „chování“, celkem 68, tj. 43,3 %. Následovala možnost „intuice“ se 43 odpověďmi, tj. 27,4 %.

„Gesta“ účinkují k odhalení lži celkem pro 30 respondentů, jde tak o 19,1 %. Z „řeči“ lze poznat lež pro 13 respondentů, tj. 8,3 % z celkového počtu 157.

Jako jiné možnosti, jak odhalit lež zvolili 3 respondenti, kteří uváděli například z nedostatečného očního kontaktu, červenání či zadýchávání se během hovoru (těmto příznakům bude věnována pozornost v následující kapitole práce).

Dále z grafu 4 vyplynulo, že zúčastnění respondenti členům rodiny či přátelům nelžou, či spíše nelžou. Nejvíce byla zvolena odpověď „spíše ne“, a to celkem 103 respondenty, tj. 65,6 %. Jednoznačně „ne“ odpovědělo 36 respondentů, jde tak celkem o 22,9 %.

Naopak 6 respondentů připustilo, že rodině i přátelům lže, tj. 3,8 %. „Spíše ano“ zvolilo celkem 12 respondentů, ti představují 7,6 %.

Hlavní důvody, pro které respondenti lžou rodině či přátelům jsou skrytí reality, neochota hovořit o svých problémech, připouštět si problémy, které musí řešit, dále to byla i nevěra vůči partnerovi.

Graf 5 zachytil výsledné odpovědi na otázku, zda respondenti lžou v zaměstnání. Opět vyplynulo, že spíše ne. Tuto odpověď zvolilo celkem 88 respondentů, tj. 56,1 %. Jednoznačně „ne“ odpovídalo 53 respondentů, ti představují 33,8 %.

Naopak „ano“, v zaměstnání lže 9 respondentů, tj. 5,7 %. Zbývajících 7 respondentů uvedlo, že „spíše ano“, to činí celkem 4,5 % z celkového počtu 157 respondentů.

Důvody pro lhaní v zaměstnání byly ze strany respondentů uváděny v podobě z obavy, že není úkol vypracován včas, tudíž dochází ke lhaní před nadřízeným s tím, že bude úkol dokončen co nejdříve, ale aby si toho nadřízený nevšimnul, dále lhaní kolegům z důvodu, aby jim nebylo záviděno, například, pokud splní vše nad rámec svých povinností, přijdou se zlepšením v procesu výroby atd.

V dotazu na potřebnost milosrdné lži, odpověděli respondenti podle grafu 6 následovně: Celkem 30 ze 157 respondentů si myslí, že potřebná je, tedy „ano“, tj. 19,1 %. Dále „spíše ano“ zvolilo 63 respondentů, tj. 40,1 %. Naopak „spíše ne“ odpovědělo 53 respondentů, ti představují 33,8 %. Zbývajících 11 respondentů si vůbec nemyslí, že by byla milosrdná lež potřebná, ti činí 7 %.

Jako hlavní důvody užitečnosti či potřebnosti milosrdné lži, byly ze strany respondentů uváděny příklady ze zdravotnických zařízení, tj. pacientům či rodinám, příbuzným, dále ve vztazích, ohledně nevěry, finanční situace a další.

Poslední graf 7 uvedl výsledné odpovědi na dotaz, zda respondentům lež k něčemu napomohla. Celkem 37 respondentů uvedlo, že „ano“, tj. 23,6 %. Dále „spíše ano“ uvedlo 39 respondentů, tj. 24,8 %.

Naopak „spíše ne“ odpovídalo 53 respondentů, což je nejčastější odpověď, představuje tak 33,8 %. Zbývajících 28 respondentů uvedlo, že „ne“, ti činí 17,8 %.

Někteří respondenti, kteří odpověděli „ano“ či „spíše ano“ uváděli například lepší pracovní místo (lhal ve svém životopise), dále získání partnera či pomsty a potrestání lidí, kteří jim kdy uškodili.

Hlavním cílem této práce bylo analyzovat přístupy ke lživým interakcím ze strany odborníků a laické veřejnosti na základě zvolené metody kvalitativního výzkumu, kterou je anketa.

Práce se tak snažila nalézt odpověď na výzkumnou otázku a dílčí otázky viz. kapitola 4 Cíle a metodika práce.

Z výsledných odpovědí na celkem 7 otázek ankety je možné uvést, že nejvýznačnějšími sociálně-psychologickými charakteristikami u lživých interakcí jsou potřeby lhaní z důvodu strachu, přetvářky, taktéž kvůli zisku (tj. v zaměstnání, při prodeji nebo koupi předmětů či služby atd.) a také kvůli úlevě, myšleno například z důvodu pomsty, potrestání, může s tím souviset příklady zadostiučinění vůči druhým osobám, stejně tak i kvůli úlevě od problematice reality, skutečnosti, bolestivé situace atd.

Je tedy možné vyvodit, že motivy jsou peníze, partnerské vztahy a jejich udržení, zachování klidové situace na pracovišti, i když není ze strany dotyčné osoby, která připouští lež, splněno vše, podle pracovního zadání v plnění povinností.

Stejně tak úmyslem je „pomoci“ druhému nečelit drsné realitě a skutečnosti, která může být pro toho, komu je lháno, bolestivá a deprimující, jde zde o tzv. milosrdné lži.

Závěr

Podvádění a lhaní jsou dvě chování, která fascinují psychology po celá desetiletí, což vyvolalo řadu výzkumů zaměřených na pochopení motivací a psychologických procesů, které jsou základem těchto činů. Lhaní, ať už v osobních vztazích nebo jinak, může být složitým problémem, který se prolíná s nespočty psychologickými aspekty.

Tato práce se zabývala psychologií lži a jejím cílem bylo vytvořit soubor relevantních poznatků o psychologických aspektech a zdrojích vzniku zkoumaného jevu lži prostřednictvím průzkumného nástroje, kterou byla anketa. Výzkum naznačuje, že jednotlivci mohou lhát kvůli různým motivacím, jako je nespokojenost, touha po zisku nebo nedostatek emocionální intimity. V jiných situacích mohou jednotlivci lhát jako formou sebesabotáže kvůli nízkému sebevědomí nebo pocitům nehodnosti. Některé osobnostní rysy, jako je narcismus a machiavelismus, byly spojeny se zvýšenou pravděpodobností lhaní. Tito jedinci mohou postrádat empatii k ostatním a staví své zájmy nad ostatní, což vede k nečestnému chování.

Lhaní lze tedy označit za komplexní psychologické chování s mnoha potenciálními důvody a hnacími faktory. Lidé často lžou, aby se vyhnuli konfliktu, chránili něčí city nebo aby si o sobě vytvořili příznivou představu. Jindy může být lhaní obranným mechanismem používaným k vyhnutí se trestu nebo negativním důsledkům.

Lhaní vyžaduje kognitivní úsilí, protože jednatel musí potlačovat pravdu a zároveň vytvářet a udržovat falešný příběh. Postupem času se někteří jedinci mohou stát zblázněnými ve lhaní a zažívat menší kognitivní zátěž, když jsou nečestní (Hayes, Rockwood, 2020).

Jakmile se jednatel začne zapojovat do nečestného chování, jako je lhaní a podvádění, může to vést k cyklu nepoctivosti. Tento cyklus může být zachován, protože jednatel může potřebovat pokračovat ve lhaní, aby zakryl počáteční podvod nebo podvádění. Důsledky jak podvádění, tak lhaní jsou podobné a mohou vést ke ztracení důvěry ve vztazích, způsobit emocionální strádání a potenciálně vést ke konci vztahu. Psychologické základy lhaní jsou složité a

mnohostranné. Pochopení tohoto chování vyžaduje prozkoumat individuální motivace, osobnostní rysy, kognitivní procesy a dopad těchto jednání na mezilidské vztahy.

SEZNAM LITERATURY

- ABELER, J. et al. (2014). Representative evidence on lying cost. *Journal of Public Economics*, 113:96-104.
- ARON, A. et al. (1992). Inclusion of Other in the Self Scale and the structure of interpersonal closeness. *J. Personal. Soc. Psychol.* 63, 596–612.
- BARNES, J. A. (1994). *A Pack of Lies: Towards A Sociology of Lying*. Cambridge, NY: Cambridge University Press. ISBN 978-0521459785.
- BEREBY-MEYER, Y. (2018). Honesty Speaks a Second Language. [online]. *Topics In Cognitive Science*. [cit. 2024-02-21]. Dostupné z: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/tops.12360>.
- BLATNÝ, M. (2010). *Psychologie osobnosti: hlavní témata, současné přístupy*. Praha: Grada. Psyché (Grada). ISBN 8024734346.
- BOND, C. F. J., DEPAULO, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. [online]. *Personality and Social Psychology Review*, 10(3), 214-234. [cit. 2024-02-22]. Dostupné z: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/16859438/>.
- CANTARERO, K. et al. (2018). When is a lie acceptable? work and private life lying acceptance depends on its beneficiary. *The Journal of Social Psychology*, 158(2), 220–235. <https://doi.org/10.1080/00224545.2017.1327404>.
- CRAIG, D. (2014). *Staňte se lidským detektorem lži: Jak spolehlivě odhalit lháře*. Grada. ISBN: 978-80-247-5365-2.
- DEPAULO, B. et al. (1996). Lying in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology* 70, no. 5. 979-995.
- DEPAULO, D., KASHY, A. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 63–79. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.63>.
- DEVITO, J. A. (2008). *Základy mezilidské komunikace: 6. vydání*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 80-24720183.
- DOUGLAS, C. et al. (2013). "Detecting Deceptive Chat-Based Communication Using Typing Behavior and Message Cues," *ACM Transactions on Management Information Systems (TMIS)* 4, 2:9.
- DUNBAR, N. E. et al. (2020). Strategic synchrony and rhythmic similarity in lies about ingroup affiliation. *J. Nonverbal Behav.* 44, 153–172.

- DYKSTRA, V. W. et al. (2020). A longitudinal examination of the relation between lie-telling, secrecy, Parent–Child relationship quality, and depressive symptoms in late-childhood and adolescence. *J. Youth Adolesc.* 49, 438–448.
- FARISHA, A. T. P., SAKKEEL, K. P. (2015). Psychology of lying. *International Journal of Indian Psychology*, 2(2). <https://doi.org/10.25215/0202.047>.
- FRIERSON, R. L., JOSHI, K. G. (2017). Implications of pseudologia fantastica in criminal forensic evaluations: A review and case report. *Journal of Forensic Sciences*, 63(3), 976–979. <https://doi.org/10.1111/1556-4029.13616>.
- GERLACH, P. R. et al. (2019). The truth about lies: A meta-analysis on dishonest behavior. *Psychological Bulletin*, 145(1), 1–44. [doi:10.1037/bul0000174](https://doi.org/10.1037/bul0000174).
- GINO, F. et al. (2014). Evil genius? How dishonesty can lead to greater creativity. *Psychological Science*. 25:973-981.
- GLASS, L. (2014). *Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slýcháte od lidí*. Brno: BizBooks. ISBN 978-8026502203.
- GOFFMAN, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday Anchor.
- GOFFMAN, E. (1974) *Frame Analysis: An Essay on the Organisation of Experience*. New York: Harper and Row.
- HART, C. L. et al. (2009). Indirect Detection of Deception- Looking for Change. [online]. *Current Research In Social Psychology*, Volume 14, No. 9. [online]. Dostupné z: <https://crisp.org.uiowa.edu/sites/crisp.org.uiowa.edu/files/2020-04/14.9.pdf>.
- HART, C. L. et al. (2020). Development of the lying in everyday situations scale. *Am. J. Psychol.* 132, 343–352.
- HAYES, A. F., ROCKWOOD, N. J. (2020). Conditional process analysis: Concepts, computation, and advances in the modeling of the contingencies of mechanisms. *Am. Behav. Sci.* 64, 19–54.
- HENDL, J. (2016). *Kvalitativní výzkum: základní teorie, metody a aplikace*. 4., přeprac. vyd. Praha: Portál. ISBN 978-80-262-0982-9.
- HOUSTON, P. (2013). *Odhalte lháře: návody, jak rozpoznat lež: podle bývalých důstojníků CIA*. Praha: Práh. ISBN: 978-80-7252-424-2.
- JANOUŠEK, J. (2015). *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. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-4295-3.
- KANT, I. (1996). *The Metaphysics of Morals*. 19. vyd., přel. M. J. Gregor. Cambridge: Cambridge University Press, ISBN 0521566738.
- KAPLAR, M. A. (2006). "Lying Happily Ever After: Altruistic White Lies, Positive Illusions, and Relationship Satisfaction," (Bowling Green State University).
- KRČ, M. (2019). *Metodologie vědecké práce*. Vydavatelství Petr Brázda. Brno. ISBN: 978-80-87387-65-8.
- KUZNETSOVA, A. et al. (2017). lmerTest Package: Tests in linear mixed effects models. *J. Stat. Softw.* 82, 1–26.
- LEVINE, E. E., COHEN, T. R. (2018). You can handle the truth: Mispredicting the consequences of honest communication. *J. Exp. Psychol. Gen.* 147, 1400–1429.
- LEVINE, E. E., SCHWEITZER, M. E. (2015). Prosocial lies: When deception breeds trust. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 126:88–106.
- MILGRAM, S. (2017). *Poslušnost vůči autoritě: Experiment, který zpochybnil lidskou přirozenost*, přel. H. Antonínová. Praha: Portál. ISBN 978-80-262-1238-6.
- MYNAŘÍKOVÁ, L. (2015). *Psychologie lži*. Grada. ISBN: 978-80-247-5472-7.
- NAKONEČNÝ, M. (2017). *Psýché: Základy A záhady duševního života*. Vladimír Kvasnička, nakladatelství Vodnář. ISBN 978-80-7439-124-8.
- OEY, L. A. et al. (2023). Designing and detecting lies by reasoning about other agents. *Journal of Experimental Psychology: General*, 152(2), 346–362. <https://doi.org/10.1037/xge0001277>.
- PLAMÍNEK, J. (2012). *Konflikty a vyjednávání: umění vyhrávat, aniž by někdo prohrál*. 3., upr. a dopl. vyd. Praha: Grada. Poradce pro praxi. ISBN 978-80-247-4485-8.
- PREUTER, S., JAEGER, B., Stel, M. (2023). The costs of lying: Consequences of telling lies on liar's self-esteem and affect. *British Journal of Social Psychology*, 00, 1–15.
- REECE, A. et al. (2022). Advancing an interdisciplinary science of conversation. *Journal of human behavior*. 67. <https://doi.org/10.48550/arxiv.2203.00674>.

- REICHEL, J. (2009). *Kapitoly metodologie sociálních výzkumů*. Praha: Grada. ISBN 978-80-7689-89-0.
- RUEDY, N. E. et al. (2013). The cheater's high: The unexpected affective benefits of unethical behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*. 105:531-548.
- SHALVI, S., DE DREU, C. K. (2014). Oxytocin promotes group-serving dishonesty. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(15), 5503–5507. <https://doi.org/10.1073/pnas.1400724111>.
- SOKOL, J. (2016). *Člověk Jako Osoba: Filosofická Antropologie*. Vyšehrad. ISBN: 978-80-7429-682-6.
- SPRIGINGS, S. (2023). Deception is associated with reduced social connection. *Commun Psychol* 1, 19.
- URBAN, L. (2011). *Sociologie trochu jinak*. Praha: Grada ISBN 978-80-7997-89-0.
- VYBÍRAL, Z. (2005). *Psychologie komunikace*. Portál. ISBN: 80-7178-998-4.
- VÝROST, J., SLAMĚNÍK, I., SOLLÁROVÁ, E. (2019). *Sociální psychologie: teorie, metody, aplikace*. Praha: Grada. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-5775-9.
- WILLIAMS, B. (2002). *Truth and Truthfulness: An Essay in Genealogy*. Princeton: Princeton University Press. ISBN: 978-0691117911.
- YEOMANS, M. et al. (2022). The conversational circumplex: Identifying, prioritizing, and pursuing informational and relational motives in conversation. *Curr. Opin. Psychol.* 44, 293–302.

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Lež jako čistě negativní.....	37
Graf 2: Nejčastější důvod ke lži.....	38
Graf 3: Rozpoznání lži.....	39
Graf 4: Lhaní rodině nebo přátelům.....	40
Graf 5: Lhaní v zaměstnání.....	41
Graf 6: Potřebnost milosrdné lži.....	42
Graf 7: Pomoc lhaní.....	43