

Univerzita Palackého v Olomouci

Filozofická fakulta

Katedra psychologie

**Psychosociální aspekty výslechu a problematika
výslechové sugestibility se zaměřením na individuální
charakteristiky**

**Psychosocial aspects of interrogation and the issue of interrogative suggestibility
focused on individual characteristics**



Magisterská diplomová práce

2014

Autorka: Aneta Semeráková

Vedoucí práce: PhDr. Jiří Popelka

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala PhDr. Jiřímu Popelkovi, za odborné vedení mé diplomové práce. Děkuji také všem účastníkům za ochotu a čas, který věnovali realizaci mého výzkumu.

Ochrana informací v souladu s ustanovením § 47b zákona o vysokých školách, autorským zákonem a směrnicí rektora k Zadání tématu, odevzdávání a evidence údajů o bakalářské, diplomové, disertační práci a rigorózní práci a způsob jejich zveřejnění. Student odpovídá za to, že veřejná část závěrečné práce je koncipována a strukturována tak, aby podávala úplné informace o cílech závěrečné práce a dosažených výsledcích. Student nebude zveřejňovat v elektronické verzi závěrečné práce plné znění standardizovaných psychodiagnostických metod chráněných autorským zákonem (záznamový arch, test/dotazník, manuál). Plné znění psychodiagnostických metod může být pouze přílohou tištěné verze závěrečné práce. Zveřejnění je možné po dohodě s autorem nebo vydavatelem.

Prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem magisterskou diplomovou práci na téma „Psychosociální aspekty výslechu a problematika výslechové sugestibility se zaměřením na individuální charakteristiky“ vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

V Olomouci dne

Podpis.....

Obsah

Úvod.....	5
1 Výslechová situace	6
1.1 Sociálně-psychologický kontext výslechu	6
1.2 Psychologické základy pro vedení výslechu	9
2 Sugestibilita	12
2.1 Historie a členění sugestibility	13
3 Výslechová sugestibilita	16
3.1 Gudjonssonova škála sugestibility (GSS)	16
3.2 Gudjonssonův a Clarkův teoretický model	17
3.3 Souhrn modelu a reliabilita škály GSS	20
3.4 Další verze GSS	21
4 Výslechová sugestibilita ve vztahu k osobnostním charakteristikám	22
4.1 Kompliance	23
4.2 Inteligence	24
4.3 Paměť	25
4.4 Úzkost a úzkostnost.....	27
4.5 Impulzivita	28
4.6 Copingové strategie.....	29
4.7 Sebevědomí (self-esteem) a vliv negativních životních událostí.....	30
4.8 Locus of Control	31
4.9 Temperament a charakter	32
Empirická část.....	36
5 Cíl výzkumu	36
5.1 Hypotézy	36
5.2 Výzkumný soubor	37
5.3 Metody a sběr dat	37

5.4	Průběh výzkumu.....	39
5.5	Etika výzkumu	39
5.6	Výsledky	40
5.7	Diskuze.....	47
5.8	Závěr	49
	Souhrn.....	51
	Seznam použitých zdrojů a literatury	54
	Abstrakt diplomové práce	57
	Abstract of thesis	58
	Přílohy.....	

Úvod

Výslech představuje specifickou formu komunikace mezi dvěma či více lidmi. Stejně jako v běžné komunikaci i při výslechu hrají roli různé fenomény od vnějších podmínek, za kterých k výslechu dochází, přes individuální rozpoložení vyslýchaného, k individuálním charakteristikám vyslýchaného. Jednotlivé podmínky tvoří komplexní témata, která si zaslouží důsledné zpracování jak jednotlivě, tak následným zasazením do kontextu celého výslechu. Předkládaná diplomová práce se zaměřuje na individuální vnímání této situace a rozebírá individuální vlastnosti a psychologické fenomény, které ovlivňují chování jedince při výslechu.

Práce klade důraz na problematiku výslechové sugestibility, která je důležitým faktorem při podávání výpovědi. Zpracování tohoto tématu je především důležité, protože je to jev, který může mít rozsáhlé následky pro další vyšetřování i pro zúčastněné osoby. Cílem práce je představit čtenáři výslechovou situaci a poskytnout mu tak ucelený text pro snazší zorientování se v tématu výslechové sugestibility. Dále pak představit individuální charakteristiky a další důležité procesy, které ovlivňují, do jaké míry je člověk ovlivnitelný při výslechu. Téma výslechové sugestibility je již několik let významným a atraktivním tématem v zahraničí. Výsledky výzkumů představují psychometrický nástroj pro měření individuální míry sugestibility, jehož autorem je Gisli Gudjonsson. Na základě modelu výslechové sugestibility vytvořil Gudjonssonovu škálu sugestibility, která přinesla pozitivní výsledky při odhalování individuální míry sugestibility. Tento nástroj by i v našich podmínkách mohl přispět ke zkvalitnění výslechů, k získání relevantních údajů pro další vyšetřování, usnadnění práce policistům. Motivací pro vytvoření této práce byl především zájem autorky o oblast forenzní psychologie a o její aktuální témata. Autorka v práci představuje aktuální výzkumy a zjištění v této problematice a snaží se tak poukázat na potenciál, který výzkum této problematiky poskytuje. Dle autorky jsou praktické dopady hlubšího porozumění individuální variabilitě, která hraje významnou roli ve výslechové sugestibilitě, velké, a proto by se jí měla věnovat pozornost ze strany policejních psychologů a do jisté míry i samotných policistů a vyšetřovatelů.

1 Výslechová situace

Výslech je chápán jako proces, který je regulovaný právem, sloužící k získání, zpracování, hodnocení a dokumentování informací o události, která je předmětem vyšetřování. Jeho cílem je získat úplnou a věrohodnou výpověď, která má charakter důkazu, pokud je provedena podle podmínek uvedených v trestním řádu. Z pohledu trestního práva je výslech považován za procesní úkon, z pohledu kriminalistiky jde o kriminalistickou techniku a z pohledu forenzní psychologie jde především o specifickou formu sociálního styku. Psychologie zde funguje jako podpůrná disciplína, která rozvíjí výslech a dodává mu kvalitativní stránku v kontextu prožívání všech jeho účastníků (Spurný, 2003).

1.1 Sociálně-psychologický kontext výslechu

Výpověď nebo informace, které jsou nutné při výslechu získat, ověřit či doplnit, vždy probíhá v procesu komunikace. Při této komunikaci dochází nejen k získávání informací ze strany vyslychaného, ale jde o vzájemnou výměnu informací. Dochází zde ke vzájemnému vnímání, tedy k interpersonální percepci, a ke vzájemnému ovlivňování, tedy k sociální interakci, obou účastníků výslechové situace (Spurný, 2003).

Interpersonální percepce reprezentuje vnímání člověka člověkem a je vždy spojeno s uvědomovanou nebo neuvědomovanou aktivitou nebo jednáním. Vnímání druhého je vždy subjektivní, spontánní a bezděčně vyvolává představy o tomto člověku. Podle těchto intuitivních představ se pak k vnímanému i chováme, obsah vnímání se tedy promítá do jednání. Úsudek o druhém je založen na implicitních teoriích, subjektivních zkušenostech a intuitivním souzení a mívá přetrvávající účinky. Interpersonální percepce je vždy ovlivněna řadou zkreslení a nepřesností, což může vést ke konfliktním situacím a chybným úsudkům. Interpersonální percepce při výslechu probíhá stejně jako v ostatních běžných situacích. Dochází ke stejným chybám jako v běžné komunikaci, jde například o haló efekt (vnímání jedné dominantní charakteristiky a přidávání dalších předpokladů, které jsou dominantní charakteristikou spojovány), první dojem (utvoření názoru na člověka v prvních minutách kontaktu a ulpívání na něm), kognitivní referenční rámec (opakovaná zkušenost vede k bezděčné fixaci na určitých kognitivních schématech, působící jako filtry při vnímání druhého), idiosynkrasie (přecitlivělost nebo nesnášenlivost vyvolaná určitými vnímanými podněty, což vede k povšechné podrážděnosti na druhého), protipřenos (pronikání osobních emocionálně náročných problémů do komunikace s druhou osobou), sociální stereotypy (promítání společensky ustálených schématických soudů) až se může projevit tzv.

Pygmalion efekt (očekávání jednatelky osoby o druhém pak ovlivňuje jeho chování). Tyto chyby ve vnímání pak ovlivňují schopnost vyslychajícího vést výsledek správným směrem, mají vliv například na jeho soustředění a pozornost, což celý výsledek může negativně ovlivňovat (Čírtková, 2004).

Sociální interakce představuje proces, při kterém dochází ke vzájemné stimulaci a reagování dvou či více jedinců. Mezi těmito existuje vztah sociální závislosti jednostranné i oboustranné a vyvíjí se díky vzájemnému působení (Spurný, 2003). Podle teorie sociální interakce J. W. Thibaulta a H. H. Kelleyho z konce 50. let 20. století probíhá sociální interakce ve své základní podobě tedy v dyádách, ve dvojicích, kdy se každý člen v konkrétní situaci chová podle svých osobních cílů. Těch dosahuje různými postupy, které jsou voleny na základě pravděpodobných zisků a ztrát. Zároveň je ovlivněn tím, jaké postupy volí druhý člen interakce (Výrost & Slaměník, 2008). Interakce je tedy vzájemné ovlivňování jednatelky osob prostřednictvím psychologických prostředků, jako jsou například sliby, prosby, výhrůžky nebo nabídky (Čírtková, 2004). Při dosahování cílů dochází k funkčnímu propojení kognitivních, emocionálních, motivačních procesů a komunikací. Podněty zde představují nonverbální i verbální epizody, ke kterým dochází v práci interakce. Podle Kelleyho teorie vzájemných závislostí je interakce ovlivňována stupněm závislosti (jak moc je individuální prospěch závislý na partnerovi), na vzájemnosti závislosti, na totožnosti očekávaných výsledků (soulad preferovaných společně dosahovaných zisků) a na bázi závislosti (stupeň vzájemné kontroly partnerů a jejich chování). Překračuje tak individualisticky chápaný osobní prospěch a interakce tedy neslouží k uspokojení individuálních a bezprostředních zájmů jedince, ale bere v úvahu širší souvislosti a roli zde hraje pocit zodpovědnosti za realizaci zájmů a cílů partnera a dlouhodobější perspektivy vztahu i vliv sociálních norem. Teorie zdůrazňuje především dynamický charakter dyadických vztahů (Výrost & Slaměník, 2008; Spurný, 2003).

Výsledek v kontextu interakce představuje specifickou oblast. Podle Čírtkové (2004) se lze v odborné oblasti setkat s tvrzením, že zde nedochází k psychologickému působení vyslychajícího na vyslychaného a opačně. Forenzní psychologie v této souvislosti řeší otázku právně akceptovatelné míry tohoto ovlivňování. Psychologické působení je rozlišováno pomocí jeho jednotlivých prvků či prostředků, které má vyslychající k dispozici. Základními prvky jsou kontakt s vyslychaným, atmosféra výslechu a styl komunikace. Od těchto základních prvků se dále pomocí jejich kombinací charakterizovat 4 základní typy výslechových situací. První situace je v případě, že vyslychaný může a současně chce

vypovídat. Tato situace je nepříznivější pro získání věrohodné výpovědi, vyslýchaný je schopen událost správně vylíčit a současně je ochoten vypovídat úplně a pravdivě. Zde hrozí jen riziko špatného přístupu a chyb na straně vyšetřovatele. Druhou situací je stav, kdy vyslýchaná osoba vnímala kritickou událost, ale momentálně není schopná si vzpomenout, ale současně je ochotna vypovídat pravdivě a úplně. Vhodným přístupem vyšetřovatele je možné této osobě pomoci si událost vybavit. Třetí situace představuje stav, kdy vyslýchaná osoba může vypovídat, situaci si pamatuje, ale nechce. V tomto případě má hlavní významnou roli psychologie. Různé varianty působení na vyslýchaného vycházejí z orientačního odhadnutí jeho osobnosti či motivace. Posledním případem je, že vyslýchaná osoba nemůže a současně nechce vypovídat. I v případě, že je známo, že u události byl, ale současně se jeví jako nezpůsobilý podat věrohodnou výpověď. V tomto případě je jakékoliv psychologické působení nevhodné jen na základně orientačního odhadu osobnosti, intelektových schopností nebo duševní normality. Je proto nutné získat psychologické posouzení vyslýchaného a určit konkrétní data ohledně těchto složek. Mezi vyslýchajícím a vyslýchaným v průběhu výslechu vzniká tzv. situačně podmíněná vzájemná sociální závislost, která právě spojuje prvky potřeby získání právě relevantních informací a s tím spojená možnost ovlivňovat vyslýchaného pomocí psychologických i právních a kriminalistických postupů. Také ovlivněná právem vyslýchaného poskytnout nebo neposkytnout informace (Čírtková, 2004; Spurný, 2003).

Některé postupy jsou právně zcela nepřístupné, jako je donucování nebo sugesce. V praxi je ale situace sugestivního ovlivňování více diferencovaná a hůře rozlišitelná. K tomuto ovlivňování může docházet i bez vědomého úmyslu vyšetřovatele. Tuto problematiku je nutné korigovat, k tomu slouží obecné kritérium posuzování konkrétní výslechové situace. Obecné kritérium diferenciacie psychologického působení je založeno na posouzení toho, zda vyslýchaný měl možnost volby mezi různými variantami chování, zda si mohl zvolit, jak se dál zachová. Jako nepřijatelné jsou přirozeně považovány takové postupy, které vyslýchanému neumožňují možnost svobodné volby dalšího chování. V tomto případě vyslýchající sděluje určitým způsobem, že by rád slyšel výpověď určitého obsahu. Zde přichází další problematická stránka výslechu, protože i v případě, že je volena právně akceptovatelná a vhodná metoda výslechu je možné, že i nevinný vyslýchaný podá nepravdivé doznání. Je velice problematické odlišit, kdy má psychologické působení na vyslýchaného již spíše sugestivní účinky. Účinek psychologického působení může mít negativní vliv především na určité typy lidí. Toto je odlišováno podle individuální

osobnostních charakteristik vyslýchaného, v případě, že se jedná o dispoziční sugestibilitu, tedy trvalý rys osobnosti. Může jít i o situační sugestibilitu v případě, že se jedná o osobu predisponovanou k ovlivňování. V komplikovaných situacích je tedy namísto konzultace s policejním psychologem nebo znalcem z oboru psychologie (Čírtková, 2004).

1.2 Psychologické základy pro vedení výslechu

Obecné zásady pro vedení výslechu jistě každý policista musí velmi dobře zvládat. Je důležité uvědomovat si i psychologické zásady, které při výslechu hrají roli. Samotné techniky vedení výslechu jsou spíše záležitostmi kriminalistiky, ale jejich jednotlivé kroky a postupy využívají metod psychologie, proto považují za důležité je v této kapitole představit a poukázat tak na komplexnost výslechové situace. Zároveň je tato oblast důležitá pro získání základních informací o procesech, kterým je vyslychající při výslechu vystaven, čímž čtenář získá ucelené základy pro další části mé diplomové práce.

Psychologické faktory, které mají vliv na podání výpovědi, se týkají především vnímání, paměti, myšlení a reprodukce. Celý proces vnímání je velmi komplexním mechanismem. Lidské chování je reakcí na vjemy, které přijímáme smyslovými orgány. Na proces vnímání mají vliv jednak poruchy smyslových orgánů, zároveň také bolest, emoce, únava nebo nepohodlí. Vliv mají tedy individuální charakteristiky, schopnosti, vzdělání, momentální psychický stav. Pod vlivem různých faktorů tedy může snadno dojít ke zkreslení vnímané informace. Důležité je rozumové zpracování a zanechání paměťové stopy. Paměťové stopy mohou být výrazné, ale zároveň se časem vytrácejí. Reprodukce je proces vybavování vzpomínek, které nejsou kopií původně vnímané události. Liší se kvalitativně i kvantitativně, právě díky změnám, které jsou způsobeny procesem vnímání. V některých případech je paměťová rekonstrukce problematická a může být velmi nepřesná. Vliv může mít věk nebo například emoce jedince. Velkým tématem výslechu je sugestibilita jedince. Existuje několik faktorů, které zvyšují pravděpodobnost vyššího sklonu k sugestibilitě. Řadí se sem aktuální zdravotní a psychický stav jedince (tělesné i duševní choroby, úrazy, únava, strach, hlad,...), vliv sociálního prostředí (výrazný je vliv rodinného prostředí a skupinová sounáležitost, snaha zapadnout), dále se sem řadí intelekt, vzdělání a profese, vztahy a postoje (problematika vztahové podřízenosti, závislosti na jiných osobách, autoritách, dochází k přebírání názoru snadněji) a věk vyslychaných (Straus & a kol., 2008). Techniky vedení výslechu by měly postihovat tyto psychologické fenomény a pracovat s nimi tak, aby získaná výpověď měla věrohodný charakter.

Kromě základních výslechových taktik, jako je navázání psychologického kontaktu s vyslychaným a analýza výpovědi, jsou podle Čírtkové (2004) u nás trénovány především dvě metody – kognitivní interview a konverzační management. Konverzační management se zaměřuje na psychologii komunikace jako takovou a zdůrazňuje složku pozitivní atmosféry při výslechu, což přispívá právě ke zmiňovanému psychologickému kontaktu mezi vyslychajícím a vyslychaným, který je považován za stěžejní a rozhodující prvek výslechu (Straus & a kol., 2008). Kognitivní interview je založeno na hledání v paměťových stopách a vizuální paměti vyslychané osoby, pracuje tedy s poznatky obecné psychologie o fungování paměti. Při aplikaci této metody je vyslychaný instruován tak, aby vyprávěl celý kontext události i detaily, které se zdají triviální nebo irelevantní. Poté je požádán o časové zařazení události v různých časových sledech a nakonec je požádán o popis události z jiného úhlu pohledu. Tento postup by měl pomoci s vyvoláním informací z paměti vyslychaného. Podle Matouškové (2013) bylo zjištěno, že použitím metody kognitivního interview jsou vyšetřovatelé schopni získat o 46% víc detailnějších informací než pomocí běžného rozhovoru. Po tréningu a praxi je pak možné získávat až o 96% víc informací. Podporou pro tuto metodu mohou být například výsledky výzkumů, které uvádí Čírtková (2004). Jedná se o výzkumy Fishera, Geiselman a Raymonda z roku 1987, které byly realizovány v USA a Velké Británii, a Milneho a Bulla z roku 1999, který byl uskutečněn ve Velké Británii. V obou případech bylo při analýze záznamů z výslechu objeveno několik shodných chyb, kterých se vyšetřovatelé dopouštěli, což vedlo k získání omezeného množství informací. Šlo například o přerušování spontánního vyprávění svědka doplňujícími otázkami příliš brzy po začátku výslechu. Vyslychaná osoba tak zapomene detaily, které by při volném vyprávění uvedla, projevil se tendence k pasivitě, stručnému vyjadřování a strohému odpovídání na otázky. Ty byly řízeny spíše zkušenostmi a navyklými stereotypy vyšetřovatele než poskytnutým vyprávěním svědka. Vyšetřovatelé dávali velké množství uzavřených otázek, volili velmi formální řeč a nepřizpůsobili svůj jazyk jazykové úrovni svědka. Zároveň reakce na odmítnutí vypovídat vyšetřovatele snadno znejistila a výslech byl vedený nestrukturovaně až nervózně. Při výslechu je nutné uvědomovat si fakt, že paměť nefunguje jako přesný záznamník událostí. Naopak je filtruje, interpretuje a spojuje s již existujícími vzpomínkami. Vhodným dotazováním je možné eliminovat chyby ve výpovědi (Matoušková, 2013; Čírtková, 2004). V učebnicích kriminalistiky se již dnes dá najít spíše taktika, která upřednostňuje spontánní vyprávění svědka, kterou vyslychající v průběhu analyzuje a poté následuje fáze dialogu, tedy kladení otázek. Podle druhu výslechové situace se pak volí taktika pro překonání subjektivních nedostatků v paměti a nebo chybných vzpomínek nebo

psychologické působení na lživě vypovídající osobu (Musil, Konrád, & Suchánek, 2004). Podle typu výslechové situace, které jsou popsány v předchozí kapitole, se dále mohou volit specifické metody získání výpovědi. Například v případě kdy vyslýchaný může podat informace, ale nechce, se v praxi někdy používá BASIC ID. Tato technika spočívá v tom, že vyslýchající převezme úlohu vyslýchaného a snaží se popsat a objasnit motivaci vyslýchaného (podezřelého) v průběhu činu. Mluví o dobrých vlastnostech podezřelého, zaujímá lidský postoj k jeho jednání a apeluje na jediné možné východisko ze situace a tím je doznání.

Na odlišení lživé výpovědi se zaměřuje část výcvikových programů. Jednou takovou technikou je Reidova technika, která se orientovaná na prolomení zapírání či rezistence a k podpoření vyslýchaného k doznání, také nabízí systém pro rozpoznání lživých výpovědí. Na druhou stranu je tato technika kritizována, protože používá návodné otázky, které obsahují nevyjádřený předpoklad viny. Tímto může snadno přispět k falešným doznáním. Technika je kontruována do devíti kroků a používá metody, které často ve vyslýchaných mohou způsobit naopak nespolutracující postoj díky vyvolaným pocitům manipulace a nátlaku. Právě z důvodu vysoké míry falešným doznání je tato metoda a v některých státech zakázána. Problematické případy byly řešeny například u soudu ve Velké Británii nebo v Holandsku (Čírtková, 2004; Gudjonsson, 2003; Memon, Vrij, & Bull, 2003).

Další koncepcí pro trénink výslechu je metoda označovaná jako PEACE model. Tento model vznikl ve Velké Británii v roce 1992. Přibližně do té doby v Británii neexistoval ucelený nebo systematický trénink v technice policejního výslechu. Teoretický model PEACE souží k představení pěti základních oblastí, které ve výslechu hrají roli. Písmena v názvu modelu jsou odvozená od počátečních písmen pěti částí výslechu. Čírtková (2004) jednotlivé fáze překládá následovně - P jako plánování a příprava (Planning and preparation), E jako navázání kontaktu a poučení (Engage and Explain), A jako zpráva, volné líčení nebo vyprávění (Account), C jako závěr výslechu (Closure), E jako vyhodnocení a zhodnocení výsledků (Evaluate). Rozdíl v porovnání s Reidovou technikou je například v bodě zaměřeného na navázání kontaktu s vyslýchaným, které je v PEACE modelu považována za klíčovou. V Reidově technice je kladen důraz spíše na manipulaci a nátlak, přičemž dramatizace situace podezřelého je považována za vhodnou metodu pro získání doznání. Trénink v PEACE technice je realizován formou osvojení teoretických principů, které jsou následně procvičovány v modelových situacích. Výcvik v této technice je ve Velké Británii součástí Národního Tréninového Programu a jsou povinné pro všechny

policisty. Clarke a Milne (2001) se zaměřili na evaluaci této techniky a podle jejich závěrů je díky jejímu zavedení výslech více etický. Zároveň uvádějí, že efektivita výslechu se neukázala být dostatečně přesvědčivá. Mnoho policistů stále nebylo schopno naučené postupy uplatnit v praxi. Zároveň z výsledků hodnocení výslechů obětí a svědků bylo zjištěno, že jsou více problematické než v případě výslechů podezřelých. Proto Clarke a Milne (2001) poukazují na nedostatečný popis procesu získávání výpovědí od svědků (Gudjonsson, 2003).

I přesto, že hodnocení uvedených metod vedení výslechu neposkytuje přesvědčivé důkazy o velké efektivitě, považuji za velmi přínosný především fakt, že opakovaný trénink vedení výslechu a modelové situace mohou pomoci policistům získat například i větší sebedůvěru při výslechu v praxi. V další části mé diplomové práce se budu věnovat tématu sugestibility, které je hraje při výslechu velmi významnou roli, jak bylo zmíněno výše. Představím sugestibilitu obecně, ale hlavně její specifickou oblast sugestibilitu výslechovou. Výše zmíněné metody poskytují základní představu pro práci s psychologickými fenomény souvisejícími s výslechovou praxí. V pokračování mé práce představím výslechovou sugestibilitu, její specifika i historii, ale především to, jakým způsobem se dá odhalit a kteří jedinci jsou při výslechu sugestibilní.

2 Sugestibilita

Sugestibilita se dá vysvětlit jako přístupnost či vnímavost pro sugesci, tedy sklon sugesci přijímat. V užším slova smyslu znamená sugesci ovlivňování osoby ve stavu snížené kontroly vědomí, například v hypnóze nebo stavu afektu. Tato práce je ale založená na širším chápání významu tohoto jevu, ve smyslu podmanivého působení, vlivu na něčí myšlenky, cítění, vůli, jednání, které obvykle probíhá mimo rozumovou a volní oblast. Vliv na tendenci člověka věřit nebo jednat podle toho, co je mu řečeno, má povaha interpersonálního vztahu a sugestibilita ovlivňované osoby. Povaha vztahu může představovat závislost, strach, respekt nebo například i lásku. Sugestibilita se odvíjí od postavení člověka v konkrétní situaci, rozdíly najdeme v situaci, kdy je člověk v roli dítěte, partnera, konzumenta nebo voliče. Míra sugesci je individuální, ovlivnitelná stavem, životní situací nebo vlivem skupiny. Obecně je nižší sugestibilita spojována také s inteligencí, kritickým myšlením a citovým odstupem. Naopak vyšší sugestibilita je zaznamenána u dětí, u starých

osob, osob s nižší inteligencí, nižším sebevědomím, v situacích unavenosti, vysílení (Matoušková, 2013).

2.1 Historie a členění sugestibility

V kontextu uplatňování práva se na otázku sugestibility začala soustředit pozornost představitelů práva i vědců v 70. a 80 letech 20. století. Na možnou ovlivnitelnost lidí upozornil již James Cattell v roce 1895, kdy vytvořil jedny z prvních výzkumů psychologie výpovědi. Studentům Columbijské Univerzity položil sérii otázek o události, kterou jim předem prezentoval. Studenti měli zároveň ohodnotit vlastní jistotu svých odpovědí. Výsledky ukázaly velký stupeň nepřesnosti. Toto zjištění připoutalo pozornost ostatních psychologů, kteří začali vytvářet experimenty se zaměřením na svědecké výpovědi. Díky tomu se začal také vytvářet behaviorální koncept pojmu sugestibilita, který byl spojován se slabým, ale vědomým stavem člověka pod vlivem jiné osoby, ne pouze se stavem posthypnotickým (Drake, *The Psychology of Interrogative Suggestibility*, 2009). Například Alfred Binet se inspiroval prací Jamese Cattella, replikoval jeho výzkum a aplikoval další podobné výzkumy v oblasti práva a kriminální justice. Binet sepsal knihu s názvem *La Suggestibilité*, ve které se snažil prozkoumat sugestibilitu, která nebyla výsledkem hypnózy (Davies & Bull, 2013).

Další významné experimenty provedli Eysenck a Furneaux, kteří představili v roce 1945 studii sugestibility u vojáků z druhé světové války. Svou prací potvrdili existenci dvou typů sugestibility, které nazvali primární a sekundární sugestibilitou. Primární sugestibilita představuje ideomotorickou složku charakterizovanou mimovolnými pohyby podle experimentátorovy sugesce, zkráceně tedy hypnabilita. Sekundární sugestibilita je pak popisována jako důvěřivost, lehkověrnost či naivita. Sekundární sugestibilita podle Eysencka nekoreluje s hypnabilitou a negativně koreluje s inteligencí (Gudjonsson, 2003). Podle Bentona a Bandury (1953) tento výzkum předložil důkazy o existenci faktoru primární sugestibility, ale nedostatečně pro faktor sekundární sugestibility. Výzkum proto sami replikovali na normální populaci, ale jejich výsledky ukázaly ještě větší rozpor v porovnání s výsledky Eysencka a Furneaux. Tento rozdíl mohl být způsoben odlišnými podmínkami experimentů. Benton a Bandura prováděli výzkum v čistě experimentálních podmínkách a Eysenck a Furneaux v podmínkách klinických. Zároveň účastníci v těchto podmínkách se již dali považovat za zranitelné vzhledem k jejich minulým zážitkům z války.

Na druhou stranu, existují výzkumy, které podporují myšlenku sekundární sugestibility. Karl Gustav Stukat svými výzkumy ve Švédsku potvrdil existenci primární i sekundární sugestibility. Podtrhl potřebu konformity a potřebu naplnění očekávání jako základní motivy, které hrají významnou roli v typu sekundární sugestibility. Jeho práce s dětmi i dospělými představovala porozumění charakteru sugestibility. Do výzkumů zahrnul zkoumání pomocí měření vlivu osobní i autoritativní figury a testů tvořených zavádějícími otázkami. Takto poukázal na sekundární sugestibilitu i její spojitost s výsledkovou sugestibilitou (Drake, 2009; Gudjonsson, 2003).

Podle Gudjonssona (2003) vedlo několik výzkumníků diskuzi o možné existenci terciální sugestibility. Tento typ sugestibility by zahrnoval tendenci měnit postoje na základě persuasivní komunikace s autoritativní figurou. Výsledky výzkumů nasvědčují tomu, že sekundární, potažmo terciální sugestibilita, nesou určité podobnosti s charakteristikou výsledkové sugestibility. Sekundární i výsledková sugestibilitu mohou představovat určitý stupeň naivity a důvěřivosti nebo citlivosti vůči ovlivnění. Výsledková sugestibilita by tak mohla být částečným projevem sekundární sugestibility.

První studie sugestibility vytvořil Binet již v roce 1900 a z jeho faktoriálních studií vyplynuly 4 kategorie faktorů vlivu. První je poslušnost k mentálnímu vlivu jiného člověka, druhý je tendence napodobovat (konformita), třetím je vliv předjímané myšlenky (předsudek nebo stereotypizace), který paralyzuje kritické myšlení jedince a čtvrtým faktorem je očekávaná pozornost či nevědomé chyby živé imaginace (konfabulace). Teoretická formulace Binetových studií odpovídá Stukatovým faktorům. První a druhá kategorie odpovídá potřebě konformity a druhé dvě kategorie odpovídají potřebě naplnit očekávání, které Stukat spojoval se sekundární sugestibilitou. Další teoretické modely sugestibility vytvořili např. psycholog William McDougall z Velké Británie, teorie vyplývající z experimentů Solomona Asche nebo Stanleyho Milgrama. V termínech sociální psychologie je sugestibilita spojována právě s efektem konformity, ať už se jedná o tlak jednotlivce nebo skupiny a ve spojení s vyhověním (compliance) nebo akceptací (private acceptance) (Gudjonsson, 2003; McDougall, 1908). Podle Matouškové (2013) je také sugestibilita ovlivňována mírou možnosti sugerované osoby přesvědčit se o pravdivosti dané sugesce, dále nakolik se osoba snaží kontrolovat pravdivost dané sugesce a jak výrazný je samotný efekt sugesce. Toto může souviset s jednou z komponent Gudjonssonova a Clarkova modelu, a sice s nejistotou, která je v důsledku navázána na komplianci a s fenomény jako je snaha

vyhovět očekávání nebo ostychem otevřeně nesouhlasit. Gudjonssonův a Clarkův model podrobně představím v dalších kapitolách.

Významnou osobností ze Spojených Států Amerických, která se zabývala experimentálním zkoumáním spolehlivosti výpovědí lidí je Elisabeth Loftusová. Evropským zástupcem tohoto výzkumného směru je Gisli Gudjonsson, který poukázal na individuální rozdíly v míře sugestibility (Davies & Bull, 2013). Zkoumání individuálních rozdílů přineslo teorii o tom, zda považovat sugestibilitu za vlastnost nebo stav. Tento rozpor představuje relativně významnou diskuzi mezi vědci již od počátku zkoumání tohoto fenoménu. Vědci se snažili zjistit, jak velkou měrou je sugestibilita ovlivňována osobnostními nebo situačními faktory. Gudjonsson (2003) představuje autory, kteří se touto otázkou zabývali. Mezi zastánce situačních faktorů patří například David Baxter nebo David Krech a Richard S. Crutchfield, kteří kritizovali hypotézu o vlivu osobnostních faktorů, sugestibilitu popisovali spíše jako vlastnost situace než jako vlastnosti individua (Krech & Crutchfield, 1948). Zastánci hypotézy o vlivu osobnostních faktorů byl například zmiňovaný K. G. Stukat. Základní myšlenkou tohoto přístupu je odkaz na relativně stabilní tendenci individua reagovat v situacích určitým způsobem. Tato hypotéza vedla k vývoji modelu výsledkové sugestibility (Davies & Bull, 2013).

Gudjonsson (2003) představuje dva teoretické rámce, které se zaměřují na výsledkovou sugestibilitu. Jeden přístup se zaměřuje na zkoumání individuálních rozdílů a druhý je tak zvaný experimentální přístup. Představitelkou experimentálního přístupu je již zmiňovaná Elisabeth Loftusová. Centrem zájmu její práce je ovlivňování zavádějícími otázkami a porozumění okolnostem, které mají vliv na vypovídání svědků. Individuální rozdíly nejsou hlavním aspektem v tomto přístupu a podle tohoto přístupu je usuzováno, že výsledková sugestibilita je řízena centrálními kognitivními mechanismy, které se podílejí na detekci rozporu vnímaných podnětů. Druhý přístup je zaměřen na zkoumání individuálních charakteristik, které mají vliv na sugestibilitu a jeho významným zastáncem je Gisli Gudjonsson. Jeho práce přinesla detailní model těchto vlivů se specifickým zaměřením na oblast policejního vyšetřování. Sugestibilita je v tomto kontextu vnímána jako závislá na copingových strategiích jednotlivců, kteří jsou konfrontováni s nejistotou a očekávaními, které vznikají při výsledkové situaci (Davies & Bull, 2013). Gudjonsson (2003) uvádí, že rozlišení těchto dvou přístupů je důležité především z pohledu subjektů. V experimentálním přístupu je výzkum realizován s univerzitními studenty na rozdíl od individuálního přístupu, který je postaven na heterogenním vzorku, který zahrnuje subjekty normální, kriminální,

vězně a psychiatrické pacienty. Nicméně oba přístupy se navzájem doplňují a poskytují vzájemně využitelné informace. Ve své práci se dále budu zabývat právě Gudjonssonovým přístupem, jeho modelem i teorií o sugestibilitě.

3 Výslechová sugestibilita

Sugestibilita jako taková byla původně vysvětlována jako hypnotický fenomén. Z toho důvodu se první testy sugestibility zaměřovaly na měření vlivu sugesce na motorický a senzorický systém. Výslechová sugestibilita je ale vysvětlována v kontextu minulých zkušeností a událostí, znovuvybavení a dalších schopností paměti. Tento zásadní fakt odlišuje výslechovou sugestibilitu od jiných typů sugestibility. Gudjonsson a Clark (1986, cit. dle Davies & Bull, 2013) definují výslechovou sugestibilitu jako míru toho, na kolik jsou lidé ochotni přijímat informace při formálním dotazování v uzavřené sociální interakci, v důsledku čehož jsou ovlivněny jejich následné reakce. Prvním, kdo představil myšlenku o výslechové sugestibilitě, byl Binet, na kterou dále navazovali další výzkumníci. Gudjonsson prezentoval myšlenku výslechové sugestibility jako míru, do které jsou vyslýchající schopni změnit odpovědi vyslýcháných výzvou nebo negativní zpětnou vazbou. Toto představuje dva fenomény sugestibility, které volně překládám jako změnu (shift) představující náchylnost vůči vyšetřovacímu tlaku a podvolení se (yield), tedy podlehnutí návodným otázkám (Drake, Bull, & Boon, 2008). Do své teorie Gudjonsson zakomponoval právě tyto dva fenomény a vytvořil Gudjonssonovu škálu sugestibility (GSS).

3.1 Gudjonssonova škála sugestibility (GSS)

Škála byla vyvinuta pro účely policejního vyšetřování, vyslýchání svědků zločinů i vyšetřování podezřelých. Do té doby nebyla k dispozici metoda, kterou by bylo možné použít při měření výslechové sugestibility v individuálních případech. Práce Loftusové a jejích spolupracovníků poskytla možnosti laboratorně zkoumat reakce na návodné otázky, ale tyto metody neposkytovaly uspokojující výsledky na poli forezních věd. GSS byla vyvinuta jednak z důvodu hlubšího porozumění a prozkoumání výslechové sugestibility, jejích mechanismů a spouštěcích proměnných (Gudjonsson, 2003). Gudjonssonova škála poskytuje možnost identifikovat zranitelné jedince, které je nutné nevystavovat manipulačním technikám a vyšetřovacímu tlaku, které jsou často spojeny právě s metodami policejního výslechu (Drake, Bull, & Boon, 2008).

Škála má dvě paralelní formy. Obě měří logickou paměť (krátkodobou i znovuvybavování po určitém čase) a konfabulace (dotváření i vytváření vzpomínek). Škály jsou tvořeny krátkým příběhem, na který navazuje 20 otázek, z čehož je 15 návodných otázek. Rozdílem mezi škály je právě předkládaný příběh, který je v případě škály GSS 1 spojen se zločinem, tedy děj je ve forenzním kontextu. V případě GSS 2 je děj příběhu neutrální k rodinném prostředí. Při administraci je příběh probandovi přečten a potom je požádán, aby řekl, co všechno si z příběhu pamatuje. Znovu je požádán o převyprávění příběhu po 50 minutách a nakonec mu je položeno zmíněných 20 otázek. Po zodpovězení dostane proband od administrátora negativní zpětnou vazbu, což znamená, že je mu sděleno, že udělal několik chyb a proto je nutné, aby otázky zodpověděl znovu. Škála tedy měří okamžité vybavení z paměti, odložené vybavení z paměti a v obou případech skóruje konfabulace. Konfabulace jsou takové chyby, které nebyly sugestivně navrhovány. Další položky, které měří, jsou podvolení se návodným otázkám před negativní zpětnou vazbou (yield 1) a podvolení se návodným otázkám po negativní zpětné vazbě (yield 2). Dále měří, kolikrát proband změnil odpověď (shift). Yield 1 a Shift po sečtení určí celkovou sugestibilitu. Při tvorbě škál Gudjonsson vycházel z modelu, který vytvořil společně s Clarkem v roce 1983 (Davies & Bull, 2013; Brown & Campbell, 2010).

3.2 Gudjonssonův a Clarkův teoretický model

Jak již bylo naznačeno, pro policejní práce jsou důležité dva typy sugestibility. Jeden odkazuje na reliabilitu svědectví, který souvisí s vlivem zavádějících nebo sugestivních otázek. Druhý je spojen s vlivem vyšetřovatelů na člověka. Kdy dochází k doplňování a rozšiřování výpovědi svědkem vlivem negativní zpětné vazby nebo napadáním výpovědi ze strany vyšetřovatele. Gudjonsson (2003) ve svých studiích argumentuje, že tyto dva aspekty jsou konceptuálně odlišné a pomocí faktorové analýzy dokazuje, že jsou na sobě nezávislé.

Negativní zpětná vazba vůči podezřelému, svědkovi nebo oběti může skrze tlak při výslechu vyvolat jeho přirozené reakce. Ty mohou být v porovnání s těmi, které svědek spontánně uvádí spíše pravdivé. Tato negativní zpětná vazba by měla být více implicitní než explicitní. Mezi takové ne přímo otevřeně negativní zpětné vazby patří například opakování otázek. Díky této taktice je dotazovaný stavěn do situace nejistoty o akceptaci jeho odpovědi vyšetřovatelem a adaptuje se na očekávání reflektovaná vyšetřovatelovým vystupováním a způsobem dotazování. Podle Gudjonsonova a Clarkova modelu (příloha č.1) je sugestibilita konstruována spojením aspektů negativní zpětné vazby a návodných otázek a vyplývá ze způsobu interakce individua s ostatními v sociální situaci. Základním předpokladem modelu

je, že výslechová sugestibilita je závislá na copingových strategiích, které lidé aktivují v situaci výslechu. Tato situace je charakterizována dvěma důležitými aspekty, kterými jsou očekávání a nejistota. Model začíná definováním sociální situace a osob, které jsou v něm zapojeny, tedy vyslýchaný (svědek, oběť, podezřelý) a vyslychající. U vyslychaného je aktivováno určité obecné kognitivní nastavení, které může facilitovat sugestibilní nebo rezistentní repertoár odpovědí. V době kdy vyslychající začne pokládat otázky a jejich kognitivní zpracování spouští jednu či více strategií vyrovnávání. Tento proces pak ve vyslychaném vyvolává rozpor mezi nejistotou a interpersonální důvěrou na jedné straně a s očekáváním na straně druhé. Tyto tři komponenty Gudjonsson vnímá jako základní předpoklady procesu sugestibility. Kognitivní zpracování otázky se promítne v kognitivním hodnocení a vyústí jako sugestibilní nebo rezistentní chování. Jinými slovy to znamená, že ve chvíli, kdy začne vyslychající klást otázky, vyslychaný je začne kognitivně zpracovávat a poté k nim přiřadí určitou copingovou strategii. Zároveň v průběhu tohoto procesu je vyslychaný ovlivňován vlastními pocity nejistoty a interpersonální důvěry a přitom svádí boj s určitým očekáváním (Gudjonsson, 201; Brown & Campbell, 2010).

Nejistota znamená pouze fakt, že si vyslychaný není jistý odpovědí na otázku. Toto nutně nemusí znamenat, že bude vyslychaný lhát. Může to být otázka paměti, například nekompletní nebo dokonce neexistující vzpomínky na událost. V takové situaci vyslychající může přijmout navrhovanou odpověď dosaženou v návodných otázkách například z důvodu snahy uspokojit vyslychajícího nebo se zdráhá otevřeně nesouhlasit. V takové situaci to může být spíše projevem compliance než sugestibility.

Interpersonální důvěra představuje důvěru vůči záměrům vyslychajícího. Především v to, že jeho záměry a dotazování jsou ryzí a bez jakýchkoliv triků. Podezřívavost a nedůvěra v záměry vyslychajícího pak vede k neochotě přijímat poskytované náznaky a návrhy, dokonce i v situaci vzrůstající nejistoty. Odmítání naváděcích otázek musí být dostatečně jemné, aby byly vnímány jako uvěřitelné, pravděpodobné a bez náznaků snahy obelstít dotazovaného. Výsledek zároveň závisí i na dovednosti dotazovaného rozpoznat opravdové záměry vyslychajícího.

Třetí komponentou Gudjonssonova a Clarkova modelu je očekávání úspěchu. Dvě dříve zmíněné komponenty sami o sobě nejsou dostačující k podvolení se sugescím. Na jedné straně je jisté, že pokud si lidé nejsou jistí odpovědí, promítne se to v reakcích typu „nevím“, „nejsem si jistý“ nebo „nemohu si vzpomenout“. Na druhé straně jsou lidé, kteří

se i přes svoji nejistotu snaží odpovědět a odvést tak pozornost od jejich nejistoty. Důvody proč se snaží i tak odpovědět jsou například, protože věří, že musí poskytnout rozhodnou odpověď, že by odpověď měli znát nebo protože věří, že ostatní očekávají, že odpověď znají. Teorie předpokládá, že většina lidí je vnímavá k sugescím v případě, že jsou přítomny všechny tři komponenty.

Míra podlehnutí sugescím je také ovlivněna kognitivním zhodnocením výsledkové situace a přijatými copingovými strategiemi. Copingové strategie, které pomáhají odolat sugescím, zahrnují schopnost objektivně a kriticky zhodnotit situaci. Copingové strategie, které naopak spíše přistupují na sugesci, zahrnují nerealistické hodnocení situace a nechuť uznat omylnost vlastní paměti v případě pocitu nejistoty.

Další významnou složkou Gudjonssonova a Clarkova modelu je zpětná vazba. Tu Gudjonsson a Clark (1986, cit. dle Gudjonsson, 2003) definují jako signál, který dává vyslýchající svědkovi po jeho odpovědích na sérii otázek, mířený úmyslně pro zesílení a modifikování následujících odpovědí svědka. Tento signál může být pozitivní, například zesilující předchozí odpovědi, a negativní, například pro modifikování nechtěné odpovědi. Zpětná vazba může být komunikována implicitně i explicitně. Jak již bylo zmíněno výše, ukázkou implicitní zpětné vazby může být opakované dotazování. Dalším příkladem jsou potom například nabídky občerstvení, vyjadřování sympatií nebo pochvaly po poskytnutí správné odpovědi. Explicitní vyjádření negativní zpětné vazby je hlasité komentování odpovědi, například „ano, dobře“ nebo „teď se k něčemu dostáváme“. Efekt negativní zpětné vazby je promítne ve změně nebo pozměnění předchozích odpovědí a ve zvýšení vnímavosti na návodné otázky. Negativní zpětné vazby může být užito po každé odpovědi nebo pouze po sérii odpovědí. Podle Gudjonssona a Clarka (1986, cit. dle Gudjonsson, 2003) je neúčinnější jeho užití po konkrétních otázkách, protože pro vyslýcháného je tak snazší určit, které z odpovědí by podle vyslýchajícího měli být jinak.

Zpětná vazba musí být adekvátně zpracována a pochopena, aby měla správný efekt. Podle modelu je její zpracování závislé na předchozí behaviorální odpovědi vyslýcháného. Popisovány jsou čtyři behaviorální odpovědi. Sugestibilní behaviorální odpověď následována pozitivní vazbou, rezistentní behaviorální odpověď následována pozitivní zpětnou vazbou, sugestibilní behaviorální odpověď následována negativní zpětnou vazbou a poslední je rezistentní behaviorální odpověď následována negativní zpětnou vazbou. Podle Gudjonssona a Clarka (1986, cit. dle Gudjonsson, 2003) je pro praktické užití nejdůležitější

právě rezistentní behaviorální odpověď následována negativní zpětnou vazbou. Negativní zpětná vazba tady může být přijata i odmítnuta. Její odmítnutí nemá velký efekt na následující vnímavost k sugescím, ale v některých vyslýchaných může negativní zpětná vazba vyvolat více rezistentní chování. Důvodem zvyšující se rezistence může být rozvoj podezřívavého kognitivního zpracování situace, kdy vyslýchaný získává pocit, že se ho snaží podvést. Přijetí negativní zpětné vazby může naopak vyvolat silnou emocionální a fyziologickou reakci, díky které v nich ještě vzrůstá jejich nejistota. Díky této reakci je dále ovlivněno sebepojetí, což zvyšuje úzkost. Snížení sebepojetí se dále promítne v oslabení myšlenek a copingových strategií, což má dále za výsledek větší snahu vyslýchaného hledat vnější náznaky než se spoléhat na vlastní úsudek a vnitřní referenční rámec. Negativní zpětná vazba většinou vede k sugestibilnímu kognitivnímu zpracování, ale ne vždy se tak děje. Někteří tuto formu zpětné vazby vnímají jako výzvu k vlastnímu zlepšení, díky čemuž se naopak stávají více kritičtí k situaci. Negativní zpětná vazba po sugestibilní behaviorální odpovědi není příliš často užívána, protože může vyslýchaného zmást a tak nepřinese žádné výsledky. Je jí využíváno spíše v případě, že vyslýchaný reaguje sugestibilně pouze na některé otázky. Tento přístup je také často kombinován s administrací nějakých škál sugestibility. Výrazně sugestibilní jedinci též reagují změnou odpovědí ve směru nabízených falešných alternativ. Je pro ně více náročné své odpovědi uzavřít pouze ano-ne. Falešné alternativní otázky jim dávají více možností, jak odpovědět. Stále ale dávají spíše souhlasné odpovědi.

3.3 Souhrn modelu a reliabilita škály GSS

Pro shrnutí předcházející kapitoly zmíním několik zásadních bodů Gudjonssonovy teorie sugestibility, kterou rozpracoval s Paulem Clarkem. Výslechová sugestibilita představuje odlišný typ sugestibility od primární sugestibility, která je spojována do souvislosti s hypnotickou sugestibilitou. Model představuje sugestibilitu jako dynamický proces, který se váže na situační kontext. Především ve spojení s negativní zpětnou vazbou okolí, jejichž dopad souvisí s její intenzitou, kvalitou a charakterem. Sugestibilitu zároveň považuje za relativně stabilní v čase, díky jejím kognitivním a osobnostním faktorům. Tři komponenty sugestibility mohou být manipulovány vyšetřovatelem v závislosti na míře vnímavosti vůči sugescím vyslýchaného.

Existují studie, které se zaměřily na zhodnocení psychometrických vlastností GSS. Obecně se dá říci, že tyto studie ukazují na dostačující vnitřní reliabilitu a stabilitu v hodnocení test-retest. Je nutné ale podotknout, že výsledky skóru Shift závisí na tom, zda

je nátlaková instrukce dostatečně přesvědčivá. Gudjonsson sám publikoval řadu studií, ve kterých se zabývá reliabilitou a validitou GSS. Merckelbach et al. (1998) našli signifikantní korelaci mezi Yield 1 a disociativními zážitky, které měřili pomocí 28 položkového sebehodnotícího dotazníku (DES), kde jsou položky zaměřené na rozpory v integraci identity, paměti, uvědomění a myšlení. To tedy ukazuje na dobrou reliabilitu škály v oblasti posuzování toho, nakolik je subjekt ochoten se sugescím při testování podvolit, vytvořit si tedy pseudo-vzpomínky v závislosti na předkládaných sugescích. Dále našli známky dobré prediktivní validity Yield škály (Merckelbach, Muris, Wessel, & van Koppen, 1998). Testována byla i shoda mezi GSS1 a GSS2, podle Gudjonssona (2003) bylo zjištěno, že korelace mezi GSS1 a GSS2 u jedné skupiny subjektů byla 0,90 a 0,92 pro normální subjekty a subjekty forenzní. Gudjonsson při svých výzkumech dále našel korelaci 0,83 mezi GSS1 a GSS2 v případě testování 90 různých forenzních případů administrovaných ve dvou oddělených setkáních. Zjištění tedy ukazují na stabilitu výsledků GSS v čase, i při měření po několika měsících, pokud jsou testovací podmínky podobné (Gudjonsson, 2003).

3.4 Další verze GSS

Existují modifikované verze škály GSS, kterou vytvořili výzkumníci na základě Gudjonssonovu práce. Jednou důležitou oblastí je sugestibilita dětí. Ta je velmi významným a velkým tématem, na které již tato diplomová práce svým rozsahem nebude dostačující, ale pro získání uceleného kontextu o problematice výslechové sugestibility, v této kapitole zmíním základní statistická fakta a možnosti měření. Děti v USA figurují podle Scullina a Ceci (2001) až 2 milionech hlášení trestné činnosti. V České republice se podle statistik za rok 2013 bylo stíháno 1251 nezletilých do 14 let a 2939 mladistvých ve věku 15-17 let (Statistické přehledy kriminality za rok 2013, 2013). Jednu možnost měření poskytuje škála, kterou představili Scullin a Ceci. Tato škála je určená pro velmi malé děti, ve věku 3 – 5 let. Verze je založená na promítání videa, které si děti mají zapamatovat (Video Suggestibility Scale for Children). Tuto verzi předložili Scullin a Ceci (2001) a při výzkumu použili část GSS Yield a Shift. Stejnou část GSS využili i Candel, Merckelbach a Muris (2000), kterou chtěli zhodnotit Bonnův test výrokové sugestibility (Bonn Test of Statement Suggestibility). Tento formát byl vyvinut v Holandsku pro měření výslechové sugestibility dětí ve věku 4 – 10 let. V případě tohoto zkoumání bylo zjištěno, že BTSS získává stabilní výsledky s časovým rozestupem a jeho vnitřní konzistence je uspokojivá. Výsledky spočítané Cronbachovým alfa byly pro položky Yield 1, Shift a Total Suggestibility vypočteny 0,78, 0,82 a 0,87.

Další modifikovanou verzí GSS1 je počítačová verze, kterou vytvořili Gorassini, Harris, Diamond, and Flynn-Dastoor (2006). Tímto výzkumem chtěli zjistit, zda je možné dosáhnout stejných výsledků v případě, že je test administrován počítačem. Výsledky byly uspokojivé, ale i tak autoři sami doporučují další úpravy pro dosažení standartních podmínek pro administraci GSS, například předčítání narativních příběhů nebo mluvenou zpětnou vazbu (Davies & Bull, 2013).

4 Výslechová sugestibilita ve vztahu k osobnostním charakteristikám

Sugestibilita je považována za znevýhodňující a zranitelný bod v psychologii svědka, oběti i podezřelého, kteří jsou vyslýcháni. Výslechové sugestibilitě a vysvětlení jejího kontextu jsem se věnovala v první části své diplomové práce. V následujících kapitolách přiblížím čtenáři faktory a další osobnostní charakteristiky, které mohou člověka činit zranitelnějším vůči sugescím při výslechu. Již v předchozích kapitolách o výslechové sugestibilitě jako takové, jsou některé faktory zmíněny, jako například věk nebo inteligence. Těmto a dalším psychologickým fenoménům se budu věnovat podrobněji a rozeberu tyto souvislosti v kontextu zahraničních studií a výzkumů.

Gudjonsson (2006, cit. dle Gudjonsson & Young, 2010) definuje psychologickou zranitelnost jako psychologickou charakteristiku nebo stav mysli, který způsobí, že svědek za určitých okolností, poskytuje nepřesné, nespolehlivé nebo zavádějící informace. Tento stav pak svědka znevýhodňuje, protože jeho schopnost vyrovnat se se situací výslechu a jejími procesy nefunguje správně. Autor dále uvádí čtyři typy psychologické zranitelnosti, které jsou relevantní v procesu podávání výpovědi svědky, oběti nebo podezřelými v kriminálních případech. První skupina je označována jako mentální porucha, kam patří mentální onemocnění, poruchy učení, poruchy osobnosti. Druhá skupina je označována jako abnormální stav mysli, tedy úzkosti, poruchy nálady, fobie, úmrtí blízké osoby, intoxikace nebo abstinenční stavy po užití drog a alkoholu. Třetí skupina zahrnuje intelektuální fungování, které zahrnuje hraniční hodnoty IQ. Poslední čtvrtou skupinou jsou osobnostní charakteristiky, kam se řadí sugestibilita, kompliance nebo tendence podvolit se okolí atp.

4.1 Kompliance

Prvním faktorem, který velmi významně souvisí s výslechovou sugestibilitou je problematika compliance. Ze studie Richardona a Kellyho (2004) vyplývá, že existuje pozitivní vztah mezi tendencí k ovlivnění návodnými otázkami, kompliancí a sociální žádoucností. Tendence nechat se ovlivnit návodnými otázkami je jedním z hlavních bodů Gudjonssonova a Clarkova modelu, proto je tento vztah dáván do kontextu výslechové sugestibility. I přesto, že jsou dvě zmiňované komponenty v určitém vztahu, je nutné si při výslechu uvědomovat jejich rozdílnost. Sugestibilita se pojí ke vztahu nejistoty a postupného ztrácení schopnosti věřit vlastní paměti. V případě compliance nejde o ztrátu důvěry ve vlastní paměť, ale o podřízení se požadavkům ostatních. Drake (2009) dále vysvětluje, že je důležité věnovat pozornost psychologickým mechanismům paměti a dalším fenoménům, které mohou hrát roli při posuzování ovlivnitelnosti jedince pomocí škály GSS. Při dotazování se na dříve viděné události, je přirozené pociťovat nejistotu, protože na základě funkcí paměti se vzpomínka v průběhu času mění a je ovlivňována očekáváním a vlastními schémata. Při dodatečném dotazování se nejistota zdá být nevyhnutelnou, především při pokládání návodných otázek. Drake (2009) dále uvádí, že výslechová sugestibilita je komplexnější než je prezentování Gudjonssonovým a Clarkovým modelem. Je důležité pochopit psychologické mechanismy určující sugestibilní chování, čímž je možné získat představu o vulnerabilitě a adekvátně s ní během výslechu nakládat. Autorka dále vznáší otázku, zda GSS vážně měří výslechovou sugestibilitu a ne pouze komplianci. V procesech compliance se projevuje několik psychologických principů. Může jít o opětování daru, laskavosti nebo služby, snaha o zachování dřívějších závazků, snaha o následování ostatních, vyhovění žádostí těch, které známe a máme rádi, snaha chopit se vzácné příležitosti, ale v našem případě se může jednat spíše o přizpůsobení se legitimní autoritě (Gardner, Gillbert, & Fiske, 1998). Compliance je také považována za copingovou strategii v situacích interpersonálního konfliktu (Costa & McCrae, 1992 cit. dle Drake, 2009). V případě, že je za změnu v odpovědích participanta při administraci GSS zodpovědná compliance, pak faktor nejistoty nemusí být důvodem pro změnu v odpovědi po negativní zpětné vazbě. Někteří zranitelní jedinci si mohou být jisti, co viděli, ale ve snaze vyhnout se konfliktu změni odpověď (Drake, 2009). Sám Gudjonsson (2003) poukazuje na fakt, že compliance má dva významné komponenty. První je snaha jedince chránit vlastní vnímání sebe sama v sociálních situacích. Druhým je pak zmiňovaná snaha vyhnout se konfliktu a konfrontace s autoritou. Complianci je možné chápat dvěma způsoby, jako osobnostní charakteristiku

nebo jako projev chování. Měření compliance je tedy zaměřeno na pozorování chování a sebehodnotící postupy. Experimenty založené na pozorování chování provedl například Milgram nebo Solomon Asch. Druhou metodou jsou sebehodnotící inventáře, Gudjonsson sám vytvořil dvacetipoložkový inventář, který sleduje jednak obavy z autority a vyhýbání se konfliktu a konfrontace a jednak snahu potěšit okolí.

Dle studie Richardona a Kellyho (2004) je nejasné, jestli jsou tendence k ovlivnění návodnými otázkami, compliance a sociální žádoucnost třemi samostatnými osobnostními faktory nebo jsou to komponenty jednoho faktoru. Společně s dalšími složkami, jako je intelekt a paměť, mohou tvořit komplex faktorů zranitelnosti směřujících k výsledkové sugestibilitě.

4.2 Intelligence

Podle Gudjonssona a Clarka (1986, cit. dle Gudjonsson, 2003) existuje negativní vztah mezi sugestibilitou a inteligencí jedince. Sugestibilita je podle jejich modelu spojena s určitými pocity nejistoty, což samo o sobě dále souvisí s určitou mírou kapacity paměti, která dále významně koreluje s inteligencí. Druhým argumentem je fakt, že schopnost jedince vyrovnat se s pocity nejistoty, očekáváním a nátlakem spojeným s výsledkem ovlivňuje jeho sugestibilitu. Jinými slovy se dá říci, že pokud člověk má nižší inteligenci, má také limitované intelektuální schopnosti, které napomáhají vyrovnávacím strategiím s neznámých situacích, jako je právě výslech.

Podle studie Gudjonsson a Youngové (2010) inteligence významně ovlivňuje complianci a tendenci jedince podvolit se okolí. Průměrné IQ účastníku jejich studie bylo 91,7 a 10% účastníků mělo IQ pod hranicí 70. Ve výzkumu bylo použito dotazníku WASI (Wechsler Abbreviated Scale of Intelligence), GSS2, GCS (Gudjonsson Compliance Scale), Acquistance response set a Paulhus Deception Scales. Nízké hodnoty IQ u účastníků výsledku mohou také vysvětlovat vysoké hodnoty sugestibility a nízké hodnoty u škál paměti. Gudjonsson (2003) uvádí studie, které ukazují na nízkou, ale znatelnou korelaci mezi inteligencí a schopností podat přesné informace při vybavování z paměti. Další prezentované studie ukazují na korelaci mezi inteligencí a sugestibilitou. Burt (1948, cit. dle Gudjonsson, 2003) našel korelaci -0,55 mezi inteligencí a sugestibilitou. Tato zjištění tedy ukazují na fakt, že lidé s vyšší inteligencí jsou méně náchylní k sugescím a na mírnou tendenci lidí s vyšší inteligencí podávat přesnější výpovědi o událostech. Gudjonsson v roce 1988 vydal studii, která se zabývá vztahem mezi inteligencí, pamětí a výsledkovou sugestibilitou u 60 normální

a 100 forezních subjektů. Jeho výsledky ukázaly výraznou negativní korelaci mezi IQ a sugestibilitou u obou skupin subjektů (-0,52 pro normální subjekty a -0,58 pro forezní subjekty). Toto zjištění bylo ale závislé na další faktorech. Jedním z nich je skutečnost, že jedinci, kterým bylo naměřeno IQ vyšší než 100 se sugestibilitou signifikantně nekorelovalo, nicméně IQ nižší než 100 signifikantně korelovalo. Dalším faktorem může být minulost člověka, především v případě již dříve usvědčených jedinců. Gudjonssonovy výzkumy na toto téma ukazují, že dřívější usvědčení má vliv na korelaci mezi inteligencí a sugestibilitou. Dá se říci, že určitý typ zkušeností může tento vztah redukovat. Pro shrnutí této problematiky může být použito také výsledků Gudjonssonovy studie mapující konkrétní složky inteligence ve vztahu k sugestibilitě. Vyplývá z nich, že sugestibilita je nejsilněji spojována s logickým uvažováním, sekvenčním myšlením a sociálním vědomím a sofistikovaností. Dá se tedy říci, že lidé, kteří se jsou schopni rychle zorientovat v situaci, jsou schopni situaci kriticky zhodnotit a aktivovat přístup řešení problému (Gudjonsson, 2003).

4.3 Paměť

Paměťové procesy v kontextu výslechu jsou v literatuře spojovány především s problematikou falešných vzpomínek, falešných doznání a tzv. misinformation effect (desinformační efekt). Doménou zkoumání paměti svědků je vnímavost vůči zavádějícím informacím. Elisabeth Loftusová provedla mnoho zkoumání paměti a zdokumentovala právě desinformační efekt. Tímto zjištěním Loftusová zpochybnila spolehlivost paměti lidí a poukázala na fakt, že lidé velmi snadno podávají informace o věcech a událostech, které neviděli. Tento efekt byl mnohokrát zkoumán a experimenty, které Loftusová provedla, byly několikrát replikovány. Takto bylo zjištěno, že se efekt týká lidí bez ohledu na věk (od školáků po starší dospělé), týká se různých událostí (životních, emocionálních i běžných situací), zahrnuje různé typy desinformací (o lidech, místech nebo věcech), nezáleží ani na způsobu matení člověka (např. příběhy, dotazníky, rozhovory), ani na způsobu získávání informace z paměti (např. volné vybavování, rekognice). Loftusová efekt dezinformace popisuje jako proces, kdy jsou paměťové informace na události nahrazovány po skončení události informacemi novými, přičemž staré informace z paměti maže. Někteří další vědci ale namítají, že i staré informace jsou v paměti zachovány, jen jsou díky novým informacím špatně přístupné. Tato chyba paměťové informace, kdy člověk věří, že byl svědkem nějaké události, která byla pouze navržená, je příkladem špatně přiřazeného zdroje informace v paměti. Informace poskytnutá experimentátorem (vyslýchajícím) představuje jeden zdroj (zavádějící sugesci), který je špatně propojen k jinému zdroji v paměti. Marcia Johnson se

svými kolegy vytvořila teoretický rámec takového procesu, který je nazván source-monitoring framework (SMF, tedy teorie monitorování zdroje). Podle SMF je zdroj vzpomínky atribuce, která je projevem vědomých i nevědomých rozhodovacích procesů. Z tohoto pohledu není informace o zdroji vzpomínky uložena přímo, ale je pouze reprezentací uloženou v paměti na základě různých hodnotících charakteristik. SMF tedy předpokládá, že tyto reprezentace v paměti jsou záznamy o zpracování, které vznikly kódováním, a proto obsahují vlastnosti a charakteristiky, které reflektují podmínky, za kterých byla vzpomínka získána (jako například kdy a kde byla informace získána, emocionální reakce nebo jakými smysly byla získána). Pokud je nová informace získána především vizuálními podněty, může si člověk tuto informaci v paměti přiřadit k situaci, kterou viděl v minulosti. Lidé umějí a většinou také přiřazují zdroje správně, protože většina vzpomínek z odlišných zdrojů se liší ve svých charakteristikách kvalitativně i kvantitativně. Jinými slovy vzpomínky na události, které se opravdu staly, mají více percepčních, časových i prostorových informací, které představovaným událostem spíše chybí. Chyby se objevují v případech, že existují překryvy v rozvrstvení charakteristik spojených se vzpomínkami na různé situace (tedy zdroje informací). V problematice sugestibility svědka je tento překryv, tedy událost, které byl svědkem a dotazování, které přichází po události, rozsáhlý. Tyto dvě epizody jsou totiž velmi blízce spojené, protože sdílejí společný odkaz – událost, které byl dotyčný svědkem. Dochází k situaci, kdy si dotyčný při snaze odpovídat na otázky o této události, v mysli aktivně znovu událost přehrává a rekonstruuje. Což vede k ještě většímu překryvu charakteristik těchto dvou situací. Jinak řečeno, pokud je svědkovi při výslechu po události (nebo například při probírání události s dalšími svědky) prezentována zavádějící informace, svědek pak může být zmatený o tom, co že se v události opravdu stalo a o čem se mohli později bavit při výslechu. Toto zmatení tedy vede k nesprávnému propojení vzpomínek, informace z jednoho zdroje se objeví i ve zdroji druhém. Z perspektivy SMF tedy není překvapením, že svědci mohou často navrhované detaily zaměňovat za ty, které se opravdu staly (Zaragoza, Belli, & Payment, 2007; Roediger, Jacoby, & McDermott, 1996; Johnson, Hashtroudi, & Lindsay, 1993). Dalším faktorem, který má vliv na správné uložení informace do paměti je pozornost. Snížená pozornost pak nechává paměť vysoce vnímavou vůči špatnému propojení zdrojů (Zaragoza, Belli, & Payment, 2007).

Gudjonsson ve svých mnoha výzkumech zjistil, že sugestibilita negativně koreluje s kapacitou paměti s podobnými hodnotami, jako zjistil ve vztahu IQ a paměti. Pokud zvážíme podobné hodnoty inteligence a paměti, můžeme přemýšlet nad kognitivním

překryvem těchto dvou fenoménů ve vztahu k sugestibilitě. Zároveň obě komponenty odděleně mají vztah k vnímavosti vůči sugestibilitě. Gudjonsson zjistil vysokou negativní korelaci mezi sugestibilitou a procentem odsunutého vs. okamžitého vybavování. Čím více se tedy vzpomínka mění v průběhu 40 až 50 minut, tím více jsou normální subjekty vnímaví vůči sugestibilitě bez ohledu na jejich běžnou úroveň paměti. Vysvětlením může být názor, že lidé, jejichž paměťové stopy se po určitém čase výrazně zakalují, nedůvěřují svému vlastnímu úsudku a spoléhají se raději na vodítka nabízená od ostatních (Gudjonsson G. H., 2003). Při výslechu je tedy vhodné brát v úvahu otázky jako například, zda svědek probíral událost s dalšími svědky, protože v tom případě může být nezáměrně ovlivněn jejich vzpomínkami, jestli se s ostatními svědky zná, protože v tom případě se snáze nechá ovlivnit vzpomínkami ostatních, také jak dlouhý čas uběhl mezi podáním výpovědi a probíráním události s ostatními (Davies & Bull, 2013).

4.4 Úzkost a úzkostnost

Svědci, oběti i podezřelí zažívají zvýšenou měrou úzkost a další z prožívaných emocí, jejichž intenzita se odvíjí od typu zločinu, způsobu a době vyšetřování a soudním projednáváním. Úzkost (v zahraniční literatuře označovaná jako „state“ anxiety) jako rozpoložení v daném momentu a úzkostnost (v zahraniční literatuře označované jako „trait“ anxiety) jako relativně stálé nastavení osobnosti, rys osobnosti. Ti, kteří jsou obecně více úzkostní, reagují zvýšenou měrou úzkostí ve stresových situacích (Davies & Bull, 2013). Výslechová sugestibilita je výrazně propojena právě s procesy úzkosti. Dle Gudjonssona (2003) je důležitější vnímat situační úzkost než úzkostnost jako osobnostní rys jedince při výslechu. Úzkost vyvolaná situací výslechu může mít mnoho příčin. Jednak to je samo prostředí policejní stanice, omezení a izolace od ostatních a podřízenost autoritě. V literatuře můžeme najít několik výzkumů zaměřených na problematiku sugestibility a úzkosti, kterou měří Spielbergovým State-Trait Anxiety Inventory. Výzkumy pomocí tohoto inventáře ukázaly, že úzkostnost není ve vztahu k výsledkům v testech GSS1. Naproti tomu Gudjonsson zjistil stav zvýšené úzkosti v souvislosti s vysokými skóry na škálách Yield 2 a Shift měřených pomocí GSS. Silný vztah mezi sugestibilitou a úzkostí byl naměřen po výslechu. Hodnoty korelace úzkosti a skóre Shift vzrostly z 0,42 na 0,69. Výsledky výzkumů, které zkoumají tuto problematiku, se liší. Některé uvádějí signifikantní vztahy, jiné slabé vztahy a některé nenachází vztah žádný. Nicméně se dá říci, že můžeme najít důkazy o silnějším vztahu mezi sugestibilitou a situační úzkostí než mezi sugestibilitou a úzkostností. Původce pocitů úzkosti je tvořen převážně dočasným emocionálním stavem,

který je subjektivně charakterizován obavami a zvýšenou reaktivitou autonomního nervového systému. Vyšší stav úzkosti v průběhu výslechu může napovídat tomu, že pocity úzkosti a obav v průběhu výslechu mají větší vliv než obecná dispozice k úzkosti. V tomto kontextu je tedy situační úzkost významněji propojená s reagováním jedince na výslechový tlak než s jeho reagováním na návodné otázky. Důležité je uvědomit si, že kombinace zvýšené míry úzkosti způsobená tím, že byl člověk svědkem zločinu, spojená s úzkostí ze sociální interakce při výslechu a nutnost čelit návodným otázkám, může u některých jedinců přerůst ve vysokou úroveň sugestibility (Davies & Bull, 2013; Gudjonsson G. H., 2003).

4.5 Impulzivita

Impulzivita je spojována s mnoha osobnostními charakteristikami. Základním rysem impulzivity je fakt, že jedinec nemá dostatečnou sebekontrolu, má tendenci jednat bez předchozího promyšlení věcí a situací. V kontextu osobnostních dotazníků je impulzivita spojována se škálami psychoticismu, podle Cloningerovi teorie je spojována se škálou vyhledávání nového. Scott J. Dickman popisuje impulzivitou jako tendenci člověka více jednat bez předchozího promyšlení než většina lidí se stejnými vědomostmi a schopnostmi. Definoval funkční a dysfunkční impulzivitou. Funkční impulzivita je spojována s pozitivními dopady a odměnou po takovém chování, ale dysfunkční impulzivita je spojována s negativními dopady takového chování a bez schopnosti člověka takové chování přehodnotit a poučit se (Grant & Potenza, 2012). Webster a Jackson (1997) impulzivního člověka popisují pomocí následujících charakteristik – např. interpersonální dysfunkčnost, manipulativnost, vnímání ostatních jako dobré nebo špatné (černobílé vnímání), neuspořádané a nedůvěryhodné vztahy, malá schopnost plánovat, obrana sebe proti změnám, snaha okamžitého uspokojení, prchlivý/chaotický styl života, neschopnost vnímat důsledky svých činů, agresivita, hněv a projevy hostility, netolerování kritiky, vysoká vznětlivost, odmítání norem. Díky zmiňované manipulativnosti mají sklon k oklamávání ostatních, podávání nepravdivých tvrzení, překrucování informací, slibování (Webster & Jackson, 1997). Zmiňované charakteristiky mohou v situaci výslechu hrát významnou roli. V případě dětí, je impulzivita a kontrola impulzů spojována s jejich vnímavostí vůči sugescím. Děti s nízkou schopností inhibice mohou mít i snížené schopnosti odolávat návodným otázkám a inklinovat k impulzivnímu podávání nepravdivých informací. Výzkumy na toto téma prezentují odlišné výsledky. Výzkumy provedli například Quas a Schaaf nebo Payment v roce 2002, jejichž výsledky neukázaly spojení mezi impulzivitou a sugestibilitou u dětí. Na druhé straně A. Goodman a jeho kolegové našel spojitost mezi schopnostmi kognitivní

inhibice a schopností kontroly a množstvím pozitivních reakcí na návodné otázky (Howe, Goodman, & Cicchetti, 2008). Podobně také Gudjonsson ve svém výzkumu z roku 1984 objevil spojitost mezi položkami Shift škály GSS1 a impulzivitou a silou Ega měřenou Arrow-Dot testem. Tyto výzkumy tedy naznačují, že impulzivita a nízká kontrola Ega může být spojena s tendencí podlehnout výslechovému tlaku. (Gudjonsson G. H., 2003). V kontextu impulzivity je také důležité zmínit problematiku ADHD. Davis a Bull (2013) uvádějí výzkumy Gudjonssona a jeho kolegů, kteří zjistili vztah mezi kompliancí a symptomy ADHD. Zjistili nízkou korelaci mezi kompliancí a symptomem hyperaktivity/impulzivity. ADHD u dospělých představuje kognitivní obtíže, je spojována s depresí, úzkostí, dráždivostí, nízkou frustrační tolerancí a schizotypální organizací osobností (Pacl & a kol., 2007). Tyto charakteristiky tedy mohou jedince znevýhodňovat při výslechu a jeho psychická a osobnostní dispozice může mít vliv na podání výpovědi, vyrovnání se s tlakem výslechové situace a dalších procesů probíhajících v situaci výslechu. Na druhou stranu je nutné zvažovat další vysvětlení této problematiky a to například sociálně motivované chování, především z důvodu nekonzistentních výsledků výzkumů (Howe, Goodman, & Cicchetti, 2008).

4.6 Copingové strategie

Podle Gudjonssonova a Clarkova modelu hrají copingové strategie v procesu výslechové sugestibility významnou roli. Podle modelu představují determinantu, která určuje, do jaké míry jedinec podlehne návodným otázkám a výslechovému nátlaku. Moose a Billings určili tři skupiny metod copingových strategií, které používají. Jedná se o metody aktivně-kognitivní, kdy se jedinec snaží aktivně zvládnout myšlenky a hodnocení situace, ve které se nacházejí. Druhou skupinou jsou aktivně-behaviorální metody, kdy se jedinec behaviorálními pokusy snaží vyrovnat přímo a kriticky se situací. Poslední skupinou jsou vyhýbavé metody, kdy se jedinec vyhýbá kriticky hodnocené situaci. Podle Gudjonssonových výzkumů je vysoká míra sugestibility je spojena s vyhýbavými copingovými strategiemi. Na druhou stranu, aktivní kognitivní a aktivní behaviorální copingové strategie jsou spojeny s nízkou mírou sugestibility. Koncepty sugestibility, kompliance a konformity jsou všechny používány pro vysvětlení sociálního vlivu na lidské chování. Ve výzkumu Gudjonssona a Sigurdssona (2003) autoři zjistili signifikantní korelaci s nízkým sebevědomím a určitými způsoby vyrovnávání se se stresem. Copingové strategie s nejsilnější korelací s kompliancí jsou popření a behaviorální odpoutání. Vysoká míra compliance je spojena s jedincovými pokusy odmítat realitu stresové události a snižování

snahy dosáhnout vlastních cílů nebo dělat to, co opravdu chtějí. Vztah mezi kompliancí a odmítavým vyrovnáváním může být vysvětlením, proč někteří lidé podléhají tlaku ostatních a mohou tak například podávat falešná doznání, nechají se zlákat k spáchání trestného činu nebo poslouchat rozkazy autority bez vlastního zvážení situace. Mechanismus, který napomáhá takovému chování, může být také zapojen do odmítavých procesů, které zamezují lidem plně zhodnotit závažnost situace a správně se s ní vyrovnat. Lidé, kteří jsou obecně více ústupní, mohou mít spíše tendenci k reaktivnímu vyrovnávání se se situací, což zahrnuje excesivní zaměření na okamžité důsledky chování a selhání aktivního kritického myšlení. Takový lidé tedy pod tlakem v sociální situaci spíše selhávají v potlačení reaktivního vyrovnání se se situací. Aktivní strategické vyrovnávání se se situací volí pouze v případě pocitů bezprávi a vzteku (Gudjonsson & Sigurdsson, 2003).

4.7 Sebevědomí (self-esteem) a vliv negativních životních událostí

Ve spojitosti s copingovými strategiemi byl zkoumán také vliv sebevědomí na výkon při administraci GSS. Podle Gudjonssonova a Clarkova modelu má negativní zpětná vazba vliv na rozpoložení vyslychaného, což zahrnuje i jeho sebevědomí. Reakce, která se může tedy u vyslychaného objevit, je zvýšená tendence k akceptaci návodných informací. Podle Gudjonssona (2003) existuje negativní korelace mezi sebevědomím a sugestibilitou, což podporuje jejich teoretický model. Gudjonsson a Singh (1984, cit. dle Gudjonsson, 2003) podle Osgoodových dimenzí hodnocení (evaliative), síly (potency) a aktivity (aktivity) nechali subjekty ohodnotit sebe obecně, sebe při výslechu a experimentátora. Toto hodnocení opakovali po týdnu. Zjistili, že vliv sebevědomí na sugestibilitu se objevuje především v případě prvního hodnocení. Což ukazuje na možný vliv neznalosti výslechového problému a postupu na sugestibilitu jedince. Určitá nezkušenost a nejistota, jinými slovy i vnímání nedostatečného sebevědomí o problému, tedy může potencionálně ovlivnit reliabilitu výpovědi. Vyšší sugestibilita byla také zjištěna v případě, kdy subjekty vnímaly větší odstup od experimentátora. Na základě těchto výzkumů autoři uvádějí, že výslechové techniky, které zahrnují manipulativní techniky se sebevědomím a sebedůvěrou mohou zvýšit vnímavost jedince vůči sugestivnímu vlivu. Baxter, Jacksonová a Bainová (2003) také zjistili významný rozdíl mezi sugestibilitou lidí s vysokým sebevědomím a těmi s nízkým sebevědomím. Participanti s nízkým sebevědomím skórovali signifikantně výš na škále sugestibility. Drakeová, Bull a Boonová (2008) prezentovali studii o vztahu výslechové sugestibility k sebevědomí a negativním životním zkušenostem. Ve výzkumu předpokládali, že účastníci s nízkým sebevědomím budou mít vyšší skóry na škále GSS.

Jejich předpoklad se ale nevyplnil. Zjistili pouze významný vliv minulých negativních zkušeností na všechny komponenty sugestibility na škále GSS, tedy na ovlivnění návodnými otázkami i výslechový tlakem. Výsledky výzkumů tedy nabízejí vysvětlení, že v případě lidí s nízkým sebevědomím hraje významnou roli vztah s vyslychajícím a vliv minulých zkušeností. Možným vysvětlením je to, že lidé s vysokým sebevědomím častěji pochybují a stanou se tak více kritičtí a pozorní vůči vystupování vyslychajícího, čímž redukuje svoji sugestibilitu. Zároveň u těch, kteří pociťují bezmocnost a nekompetentnost související s vlastní sebedůvěrou, je snazší vyvolat sugestibilní reakce. Ať už je tato reakce vyvolána nízkým sebevědomím nebo vlivem minulých zkušeností je nutné mít na paměti, že manipulace se sebevědomím během výslechu může zvýšit riziko nekritického přijímání zavádějících informací (Baxter, Jackson, & Bain, 2003; Drake, 2009; Gudjonsson G. H., 2003).

4.8 Locus of Control

Locus of control jako komponenta kontroly jedince byla zkoumána v souvislosti se sugestibilitou a odkazuje na vnímanou kontrolu nad prostředím, ve kterém se jedinec nachází. Vnímaná kontrola je spojována jako faktor vlivu na chování, motivaci, vystupování a emoce jedince. Lidé s externím locus of control by měli být více sugestivní než ti, kteří mají interní locus of control, protože ti sami se vnímají, že mají kontrolu nad vnějšími podmínkami. Podle Gudjonssona a Listera (1984, cit dle Liebman, a kol., 2002) a Paddocka, Josepha, Chana a jejich kolegů (1998, cit. dle Liebman, a kol., 2002) obě skupiny výzkumníků popsali vyšší sugestibilitu u jedinců s externím locus of control. Podle Liebmana a kol. (2002) s pocitem kontroly se vedle locus of control pojí vnímaná výkonnost paměti, výkonnost obecně a naučená bezmocnost. Schooler a Loftusová (1993) se domnívají, že výkonnost paměti může vést ke zvýšené tendencii přijímat misinformace, kterým jsou vystaveni po události, což vyplývá z jejich představy o špatné výkonnosti jejich paměti (mají pocit, že si špatně pamatují). Podle výsledků Liebmana a kol. (2002) je locus of control v negativním vztahu k výsledkům na škále GSS2 (konkrétně k Yield 1 a total suggestibility). Zároveň pak účastníci s interním locus of control skórovali nízko na škále Yield, tedy odolání sugescím, a společně se zvýšením vnímané výkonnosti paměti se snížila sugestibilita k návodným otázkám (Liebman, a kol., 2002).

Brehm a Brehm (1981, cit. dle Gudjonsson, 2003) poukázal na fakt, že rozdílnosti ve výsledcích jedinců s externí a interní locus of control se objevila tam, kde měli účastníci výzkumu malou možnost volby. Odlišností těch s externí locus of control a těch s interní

locus of control je silnější tendence k pozdějšímu zvýšení nabuzení v situaci nebezpečí. Což je vystavuje snadnějšímu podlehnutí nátlaku v případě ohrožujících podmínek. V případě, že předkládaný úkol vyhodnotili jako méně ohrožující, potom obě skupiny vykazovaly i menší rozdílnosti v reakcích. Zároveň tato teorie nevylučuje, že odlišný typ ohrožení také odlišní lidé vyhodnotí rozdílně. Je tedy vhodné nadále zkoumat tento fenomén a při posuzování sugestibility jedince mít i tento rys na paměti.

4.9 Temperament a charakter

Podle literatury existuje mnoho výzkumů, který se zabývaly spojitostí mezi sugestibilitou a vlastnostmi temperamentu a charakteru. Z počátku se jednalo o výzkumy zaměřené na sugestibility v kontextu hypnability a později byla zjištěna existence více druhů sugestibility. Po prostudování literatury se dá poukázat na fakt, že zkoumání sugestibility se odvíjí především od spojitosti sugestibility s vybavováním z paměti a ovlivněním návodnými otázkami. Této problematice se věnují úvodní kapitoly této diplomové práce.

V kontextu temperamentu a charakteru byla zkoumána spojitost sugestibility a hysterie, v pozdějším slova smyslu extraverte, a spojitost sugestibility a neuroticismu. Výzkum provedl Eysenck (1943, in Eysenck, 2013), kdy prověřoval vztah sugestibility k hysterii (dle tehdejší terminologie). Na třiceti subjektech vykazujících symptomy konverzní hysterie a na třiceti subjektech bez symptomatologie nezjistil, přesvědčivé faktory pro vyvrácení nebo podpoření teorie. Na základě tohoto výzkumu diferencoval primární a sekundární sugestibilitu. Některé jeho další studie prokázaly vztah mezi primární sugestibilitou a hysterií, zároveň také mezi primární sugestibilitou a neuroticismem. Jeho výzkumy reakcí na sugesci ukázaly vztah mezi stupněm neuroticismu a zvýšením sugestibility. (Eysenck, 2013).

Ohledně novějších výzkumů můžeme uvést například Liebmana a kol. (2002), který zkoumal aspekty osobnosti, měřené pomocí NEO PI-revised a Multidimensional Personality Questionnaire, ve vztahu k sugestibilitě, kterou měřil pomocí GSS 2 a Standard Misinformation Paradigm. Jeho výsledky z NEO PI-R a skóry z procesu desinformačního paradigmatu ukázali pozitivní vztah mezi sugestibilitou a aspekty skromnosti (z dimenze přívětivost) a aspekty hodnot (z dimenze otevřenost vůči zkušenosti). Stejně tak dimenze neuroticismu ukázali konzistentní vztah vůči sugestibilitě. Účastníci, kteří skórovali vysoko v této dimenzi, se častěji nechali ovlivnit sugescemi. Naopak negativní vztah k sugestibilitě ukázali aspekt altruismu (z dimenze přívětivost) a aspekt jemnost (z dimenze svědomitost).

V tomto případě účastníci s vysokými skóry v aspektu altruismu a jemnosti nereagovali pozitivně na překládané sugesci. Pozitivní vztah našel ovšem v dimenzi otevřenost vůči zkušenosti a skórum správných reakcí a negativní korelaci mezi sebe-uvědoměním a tendencí nesouhlasit. Liebman a kol. (2002) dále uvádějí skóry zvýšené sugestibilitu u jedinců s nízkými skóry v dimenzi svědomitost na škále kompetence a sebe-disciplíny. Dá se tedy hledat souvislost mezi dimenzemi přívětivost, otevřenost vůči zkušenosti a neuroticismus a vyšší sugestibilitou. Při zkoumání vztahu mezi tendencí k přijetí desinformací a osobnostních charakteristik zjistili korelace s neuroticismem (0,3 signifikantní podle $P < 0,01$), s extravertí (-0,135), s otevřeností vůči zkušenosti (-0,051), s přívětivostí (-0,130) a se svědomitostí (-0,204).

Další studii zaměřující se na dimenzionální osobnostní kategorie vytvořil Zhu, Chen, Loftus a kol. (2010). Zkoumali osobnostní charakteristiky, kognitivní schopnosti ve vztahu k falešným vzpomínkám a reakcím na desinformace. Je to první studie, která využívá dotazník temperamentu a charakteru TCI-R. V dimenzi vyhledávání nového (novelty seeking) z TCI-R zjistili negativní korelaci ve vztahu k reakcím na desinformace, které měřili vlastní paměťovou metodou. Pozitivní vztah k dimenzím sebeřízení (self-directedness) a vytrvalost (persistence). Dále porovnávali výsledky podle rozdělení na skupiny s vysokými skóry a s nízkými skóry (s rozlišením jedné standardní odchylky). Touto metodou také zjistili významné souvislosti v charakteristikami sebeřízení, vytrvalost, deprese, obava z negativního hodnocení a aktivní a negativní copingové strategie. Dále zjistili, že ti, kteří skórovali nízko v dimenzi vyhýbání se poškození (harm avoidance) vykazovali více falešných vzpomínek než ti, kteří v této dimenzi skórovali vysoko. Nejvíce falešných vzpomínek měli ti, kteří také skórovali vysoko v dimenzích spolupráce (cooperativeness), závislosti na odměně (reward dependence) a sebeřízení v kombinaci s relativně nízkými skóry v testech kognitivních schopností (Zhu, a další, 2010).

Psychobiologický model, který popisuje Cloninger a kol. (1993), je postaven na studiích o dvojčatech, na studiích rodiny, longitudiálním vývoji, neurofarmakologických a neurobehaviorálních studiích učení lidí i zvířat i na psychometrických studiích osobnosti jedinců a dvojčat. Původní model byl tvořen třemi dimenzemi osobnosti – vyhledávání nového, vyhýbání se poškození a závislost na odměně, které byly měřeny sebehodnotícím dotazníkem TPQ (Tridimensional Personality Questionnaire). Později byl model rozšířen o další čtyři dimenze – vytrvalost, sebeřízení, spolupráce a sebepřesah. Cloninger definuje osobnost jako dynamickou organizaci jedince, jehož psychofyzické systémy determinují

jeho jedinečné nastavení vůči okolí. Toto se týká systémů učení, kognice, kontroly impulzů, sociálních vztahů, emocí i nálady. V modelu představuje čtyři dimenze, které zahrnují automatické, prekonceptuální odpovědi na percepční stimuly, pravděpodobně reflektující dědičné vzorce zpracovávání informací v percepční paměti. Tyto čtyři dimenze odkazují k temperamentu. Na druhé straně jsou tři dimenze, které jsou založené na konceptech self, označené jako charakterové dimenze.

Mezi temperamentové dimenze se řadí vyhledávání nového, které odkazuje na dědičné tendence k aktivaci nebo inhibici chování (časté vyhledávání nových zážitků, impulsivní rozhodování se, výstřední přístup k odměňování, snadná ztráta kontroly a aktivní vyhýbání se frustraci). Druhým temperamentovým faktorem je vyhýbání se poškození, které představuje dědičnou tendenci k inhibici nebo přerušení chování (pesimistické obavy z předpokládaných budoucích problémů, pasivní vyhýbavé chování, jako je strach z nejistoty, stud před cizinci a rychlá unavitelnost). Třetí temperamentovou dimenzí je závislost na odměně, chápána jako dědičná tendence k podpora nebo pokračování v probíhajícím chování (projevy sentimentu, sociální attachment a závislost na uznání od druhých). Tyto faktory mohou být ovlivněny a podmíněny změnami ve významnosti stimulů zvenčí, které jsou determinovány individuálním konceptem naší identity, tedy charakterovými faktory. Tyto koncepty identity jsou odvozovány od chápání sebe jako autonomní individuum, sebe jako součást lidstva nebo společnosti a sebe jako jednotku všeho kolem sebe. Každý z těchto aspektů odpovídá třem charakterovým dimenzím – sebeřízení, spolupráce a sebezpřesah. Základním vysvětlením dimenze sebeřízení je jedincova schopnost individuální kontroly, síly vůle, regulace a adaptace chování v situacích na základě vlastních hodnot a cílů, přebírání zodpovědnosti za vlastní rozhodnutí. Dimenze spolupráce odkazuje na témata identifikace jedince s přijetím od druhých, sociální tolerance, empatie. Sebezpřesah je dimenze spojovaná se spiritualitou jedince, jeho identifikací se vším jako součástí propojeného celku (Cloninger, Svrakic, & Przybeck, 1993).

Na základě porovnávání dimenzionálních osobnostních inventářů byla zjištěna souvislost mezi dotazníky NEO FFI-R a TCI. Silná korelace je například mezi neuroticismem měřeným pomocí NEO FFI-R a dimenzemi vyhýbání se poškození (0,67) a sebeřízením (-0,55) z inventáře TCI. Dále byl nalezen vztah mezi dimenzemi přívětivost z NEO FFI-R a dimenzemi sebeřízení (0,40) a spolupráce (0,63) z TCI-R (Aluja & Blanch, 2011). Na základě vztahů mezi jednotlivými dimenzemi dotazníků a výsledků studií

zaměřených na sugestibilitu a měření osobnostních charakteristik pomocí inventáře NEO se dá usuzovat, že bude existovat souvislost sugestibility i s dimenzemi TCI-R.

Empirická část

5 Cíl výzkumu

Empirická část diplomové práce se orientuje na oblast sugestibility popsanou dle Gudjonssonova a Clarkova modelu. Konkrétně jde o oblast reakcí na návodné otázky v situaci vybavování informací z paměti. Výzkum se zabývá tématem ovlivnitelnosti návodnými otázkami a osobnostními charakteristikami lidí, kteří se nechali těmito otázkami ovlivnit.

Hlavním výzkumným cílem je popsat individuální charakteristiky lidí ve věku mladé dospělosti, kteří chybně odpovídali na návodné otázky a prozkoumat vliv těchto charakteristik na míru ovlivnitelnosti návodnými otázkami. V této analýze se budeme soustředit na rozložení temperamentových a charakterových vlastností účastníků a jejich souvislost s větší či menší tendencí podléhat návodným otázkám. Porovnáme výsledky našeho vzorku se studii, které se také zaměřují na zmapování souvislosti osobnostních charakteristik s tendencí k snazší ovlivnitelnosti. Také popíšeme reakce účastníků v situaci vlastního sdělování informací o prezentovaných obrázcích.

5.1 Hypotézy

Vzhledem k tomu, že autorka nenašla podobný výzkum aplikovaný na českou populaci, rozhodla se vycházet z výsledků zahraničních studií. Pro analýzu rozložení temperamentových a osobnostních charakteristik a jejich souvislosti s větší či menší tendencí podléhat návodným otázkám (označené jako chybovost) a na základě studií, které jsou zaměřené na vztahy mezi jednotlivými dimenzemi různých osobnostních dotazníků, jsme pro naši skupinu účastníků stanovili hypotézy (Liebman, a další, 2002; Zhu, a další, 2010).

Existuje souvislost mezi chybovostí a dimenzí vyhýbání se poškození dotazníku TCI-R.

Existuje souvislost mezi chybovostí a dimenzí spolupráce dotazníku TCI-R.

Existuje souvislost mezi chybovostí a dimenzí sebe-řízení dotazníku TCI-R.

Existuje souvislost mezi chybovostí a dimenzí závislost na odměně dotazníku TCI-R.

Existuje souvislost mezi chybovostí a dimenzí vytrvalost dotazníku TCI-R.

Existuje souvislost mezi chybovostí a dimenzí vyhledávání nového dotazníku TCI-R.

Existuje souvislost mezi chybovostí a dimenzí sebepřesah dotazníku TCI-R.

5.2 Výzkumný soubor

Výzkumný soubor je tvořen 20ti subjekty ve věku 20-30 let. Konkrétně se jedná o 12 žen a 8 mužů. Po analýze dostupné literatury na téma ovlivňování otázkami, můžeme najít mnoho výzkumů o ovlivňování seniorů a především dětí. V těchto výzkumech se poté řeší, do jaké míry je výzkum ovlivněn experimentátorem. Výsledek je bezpochyby situací, kde vyslyšající vystupuje z pozice moci, jejíž efekt má větší dopad v například případě dětí. Autorka při výzkumu zvolila odlišnou cílovou skupinu, protože problematika ovlivnitelnosti při podávání svědectví se týká všech věkových kategorií a je důležité zmapovat toto téma u lidí různého věku.

5.3 Metody a sběr dat

Při získávání dat byla použita metoda lavinového výběru nebo také technika sněhové koule. Toto spočívalo v tom, že autorka oslovila několik respondentů, kteří pak doporučili další respondenty, kteří byli ochotni se výzkumu zúčastnit. Data byla získávána při osobním kontaktu s každým participantem. Tato schůzka byla relativně časově náročná, proto bylo také relativně těžké získat účastníky pro výzkum. Každá schůzka trvala nejméně 60 až 90 minut. Schůzka se vždy konala v pokoji se stolem, židlí a bez dalších rušivých podnětů. Na stole byl vždy položen jen počítač pro prezentaci obrázků, psací potřeby a případně sklenice s vodou. Schůzka vždy probíhala v soukromí zavřené místnosti pro zajištění anonymity dat a eliminaci rušivých vlivů. V průběhu schůzky nedocházelo k rušivým vlivům, jako jsou telefonní hovory, hudba nebo vyrušení jinými osobami. Schůzka probíhala většinou v místě bydliště autorky pro zajištění, co největší konzistentnosti prostředí schůzek. Pokud to z důvodu cestování účastníka nebylo možné, schůzka se konala v místě bydliště účastníka a místnost byla uzpůsobena tak, aby podmínky prostředí splňovaly stejná kritéria, jako v případě ostatních schůzek. Data byla sesbírána v průběhu června až srpna 2014.

Pro provedení výzkumu byl zvolen experimentální design. Šlo o jednoduchý experiment, rozdělený na dvě části. V první části bylo nutné ověřit použitelnost vlastního vytvořeného výzkumného nástroje, tedy metody pro zjištění tendence k ovlivnění návodnými otázkami. V druhé části pak šlo o ověření výzkumného záměru, tedy o zmapování temperamentových a charakterových vlastností u lidí s tendencí k ovlivnění návodnými otázkami.

Pro realizaci výzkumu jsme zvolili Temperament and Character Inventory Revised od C. R. Cloningera. Po prostudování dostupné české i zahraniční literatury autorka nenašla

vhodný nástroj pro měření tendence k ovlivnění otázkami, proto se rozhodla vytvořit vlastní dotazník spojený s prezentací 20 obrázků.

Dotazník TCI-R byl zvolen, protože s tímto nástrojem nebylo spojeno mnoho výzkumů zaměřených na ovlivnitelnost otázkami. Zároveň byl zvolen také proto, že se s jeho pomocí dají měřit jak vzorce abnormálního, tak normálního chování. Zkoumání dotazníku TCI-R a jeho psychometrických vlastností se u nás zabývá doc. Marek Preiss. Zaměřil se na věkovou skupinu adolescentů. Doporučovaný minimální věk pro administraci dotazníku je 15 let, i proto se dotazník jeví jako vhodný pro administraci s dospělou populací. Tento dotazník je celkem nový, autorka proto vycházela z psychometrických charakteristik a výzkumů, které byly uskutečňovány pro zjištění a popis tohoto dotazníku na populaci v České republice i v zahraničí. Pro hrubé rozlišení na jednotlivá pásma skóre od velmi nízkých po velmi vysoké, bylo použito převodní tabulky hrubých skóre na t-skóre zveřejněné ve studii Gutiérrez-Lotes a kol. (2004),

Při tvorbě vlastního dotazníku na míru ovlivnění návodnými otázkami se autorka nechala inspirovat metodami použitými v zahraničních výzkumech při zkoumání desinformačního efektu a efektu návodných otázek. Pro ověření tohoto efektu byla vytvořena prezentace v programu PowerPoint, která byla tvořena dvaceti obrázky. Prezentace byla strukturována tak, že na úvodní obrazovce měli účastníci napsanou instrukci pro spuštění testování a každý další obrázek byl časově nastavený pro prohlížení po dobu 10 vteřin, automaticky se pak objevil obrázek následující. Obrázky byly náhodně vybrány z internetu s adekvátní zdrojovou citací. Byly vybrány obrázky s širokou tematikou, od neutrálních obrázků přírody po emočně silnější obrázky například z demonstrace či místa trestného činu. S touto částí administrace dále souvisí dotazník s patnácti položkami, také vytvořený autorkou. Obsahuje 5 otázek dotazujících se na detail, který se na obrázku opravdu vyskytuje a 10 otázek návodných, které se vždy dotazují na detail, který se na obrázku reálně nevyskytuje, ale k objektům nebo situaci na obrázku je obsahově relevantní. Jinými slovy tedy v běžných situacích se s objektem pojí, dá se tedy předpokládat jeho přítomnost na obrázku. Pro ověření efektu těchto otázek byly vytvořeny dvě verze dotazníku, který byl administrován zvlášť na několika participantech, a následně byla vybrána verze, kde se tento efekt projevil silněji. Tyto dvě verze byly konstruovány podle experimentálního výzkumu Shannon Cooleyové (2008), která zkoumala konotaci slov. Zjistila, že návodné otázky tvořené slovy se silnější konotací, měly na účastníky silnější efekt a ti se jimi nechali více ovlivnit. Autorka diplomové práce vytvořila podobné dvě verze v českém jazyce.

5.4 Průběh výzkumu

Rozdělení výzkumu do dvou částí bylo užito především z důvodu určení dalšího výzkumného postupu. Obě části mě prakticky stejnou podobu, co se týče průběhu setkání, ale záměrem první části bylo zjištění vhodnosti použitých metod. První části výzkumu se zúčastnilo 10 osob, které byly náhodně rozděleny do dvou nezávislých skupin. Každý jednotlivec byl seznámen s průběhem výzkumu. Nejdříve byla každému předložena prezentace s obrázky. Abychom neodhalili výzkumný záměr, byla instrukce formulovaná tak, jakoby se jednalo o paměťový experiment. Konkrétně instrukce zněla následovně: „Následující prezentace obsahuje 20 obrázků, které si pečlivě prohlédněte a zkuste si zapamatovat, co na obrázcích vidíte. Až budete připraven, prezentaci si spustíte stiskem klávesy enter a všechny následující slidy jsou časově nastavené a budou se samy zobrazovat.“ Poté jim byl předložen k vyplnění dotazník TCI-R formou tužka-papír. Na závěr mu byly položeny otázky, týkající se obrázků shlédnutých v prezentaci. V obou verzích bylo po 15 otázkách, z nichž vždy 10 bylo otázek návodných, 5 bylo otázek nezavádějících. V první verzi byly otázky formulovány slovy se silnější konotací. Detail je vždy pojmenován stejně, ale obsah obrázku je nazván odlišně. Například při dotazu na detail „dort“, k popisu obrázku bylo použito v jednom případě slovního spojení „na obrázku oslavy narozenin“ a v druhé „na obrázku s dětmi“. Bylo použito takových obrázků a detailů, které nebylo možné navzájem zaměňovat, aby měl proband šanci zaměřit se na správný obrázek. Jinými slovy, dle uvedeného příkladu, na žádném dalším obrázku nebyla zobrazena ani oslava narozenin, ani jiná skupina dětí konzumujících jídlo. Touto cestou jsme se snažili zjistit, která formulace otázek bude mít vliv na tendenci účastníka nechat se ovlivnit a tak zjistit, která verze dotazníku bude vhodnější pro její užití v dalším kroku výzkumu.

Druhá část výzkumu probíhala formálně stejně jako první část. Vždy šlo o individuální setkání s účastníkem. Nejdříve proběhla prezentace s obrázky, poté dostal účastník k vyplnění dotazník TCI-R, na konec mu byly pokládány otázky na shlédnuté obrázky. V tomto případě již bylo použito té verze dotazníku, u které jsme si již ověřili, jaký mají návodné otázky efekt na účastníky. Při administraci dotazníku s návodnými otázkami, byli účastníci povzbuzováni ke komentářům vlastního myšlenkového procesu i toho, co v nich obrázek vyvolal.

5.5 Etika výzkumu

Administrace byla individuální. Účastníci byli vždy na začátku schůzky informováni o dobrovolnosti účasti na výzkumu, o způsobu nakládání s daty, o možnosti od výzkumu

odstoupit, schůzku tedy přerušit a svoji účast ve výzkumu ukončit. Účastníkům byl vysvětlen účel výzkumu do té míry, aby nepoškodil výzkumný záměr. Tedy nebyl přesně vysvětlen účel sledovat reakce na návodné otázky, aby účastníci nemohli ovlivnit výsledek a reakce na otázky. Také byli informováni o anonymitě výzkumu, data při výzkumu byla získávána pod anonymními čísly, podle kterých není identita účastníků odhalitelná. Zároveň byli informováni o možnosti získat výsledky výzkumu. Všichni účastníci vyslovili ústní souhlas s účastí a potvrzení o porozumění výše zmíněných informací. Po skončení administrace byl proveden defriefing a osvětlení pravého účelu celého výzkumu.

5.6 Výsledky

Kapitolu o výsledcích empirické část diplomové práce začnu představení základních popisných charakteristik a porovnáním s výzkumy Zhu, a kol., (2010) a Snopka, Hublové, Porubanové a Blatného (2012). Je nutné vzít v úvahu velmi rozdílné rozsahy výzkumů, které jsou uskutečňovány v zahraničí a rozsah výzkumu, který byla autorka schopna v rámci diplomové práce uskutečnit.

Jak bylo řečeno v popisu výzkumu, nejdříve bylo nutné zjistit vhodnou formu dotazníku pro zjištění vlivu návodných otázek. Pro tento účel byla porovnána chybovost mezi skupinami A a B. Vzhledem k malému počtu dat normalita rozložení neodpovídá Gaussovu rozložení, byla proto zvolena neparametrická metoda a rozdílnost skupin byla porovnána pomocí testu Mann-Whitney, kdy $U = 0,5$ a 5% kritická hodnota se rovná 2. Na základě těchto výsledků byla do dalšího výzkumu zařazena varianta B (příloha č. 2).

V tabulce č. 1 vidíme průměrné hodnoty a směrodatné odchylky výsledků našeho výzkumu, výzkumu Zhu a kol. (2010) a výzkumu Snopka, Hublové, Porubanové a Blatného (2012). I přes velký rozdíl v počtu participantů, tedy i rozdíl v rozsahu výzkumu, se hodnoty vzájemně přibližují. Podobných hodnot dosahují výsledky v dimenzích vyhledávání nového, vyhýbání se poškození, závislosti na odměně a sebezpřesah. Větší rozdíl je pak ve výsledcích u dimenze sebeřízení a spolupráce. Podobné výsledky má náš výzkum v dimenzi vytrvalost s výzkumem Snopka a kol. (2012).

	μ (σ)	μ (σ) (Zhu, a další, 2010)	μ (σ) (Snopek a kol. 2012)
Vyhledávání nového	104,65 (7,79)	102,57 (15,61)	100,9 (15,3)
Vyhýbání se poškození	92,4 (5,68)	93,53 (16,22)	96,3 (16,3)
Závislost na odměně	91,45 (6,60)	100,13 (12,48)	97,1 (12,9)
Vytrvalost	106,9 (15,30)	116,61 (16,86)	109,3 (16,5)
Sebeřízení	109,65 (15,10)	127,75 (16,74)	136,5 (16,5)
Spolupráce	105,35 (8,62)	127,22 (13,67)	126 (14,5)
Sebepřesah	67,1 (9,62)	76,04 (12,88)	67 (12,5)
N	20	436	200

Tab. 1: Porovnání základních popisných charakteristik s výzkumem Zhu a kol., 2010.

Dále se budeme věnovat jednotlivým dimenzím dotazníku TCI-R. Průměrný počet chyb, kterých se účastníci dopouštěli v odpovědích na návodné otázky bylo 2,25 ($\sigma = 1,41$). Pro zjištění souvislosti mezi jednotlivými dimenzemi a chybovostí v odpovědích na návodné otázky autorka zvolila Spearmanův koeficient. V tabulce č. 2 je shrnutí výsledků.

	R
Vyhledávání nového	0,06
Vyhýbání se poškození	0,07
Závislost na odměně	0,31
Vytrvalost	0,2
Sebeřízení	-0,2
Spolupráce	-0,48
Sebepřesah	0,33

Tab. 2: Spearmanův koeficient pro jednotlivé dimenze a chybovost.

V dimenzi **vyhledávání nového** byla zjištěna nesignifikantní korelace (0,06) s chybovostí v odpovědích na návodné otázky. Výsledek se orientuje pozitivním směrem, to může poukazovat na vztah, kdy vyšší tendence k ovlivnění návodnými otázkami souvisí s vyššími skóry i na škálách vyhledávání nového. Účastníci, kteří měli nadprůměrný počet chyb, tedy 3 a více, skórovali v této dimenzi na rozmezí horní hranice středních hodnot až po vysoké hodnoty. Kromě jednoho účastníka se skórem 88, které se řadí mezi nízké hodnoty, všichni účastníci dosahovali hodnot od 103-118. Lidé, kteří mají vyšší skóry v této dimenzi jsou popisováni jako lehce vzrušiví s rychlými změnami nálad, nadšení, vznětliví, impulzivní a nesystematiční. Na druhé straně tento rys také souvisí s entuismem, rychlým zapojením se do nových a neznámých situací, díky čemuž mohou prozkoumávat potenciál a zisky situace. Nevýhodou u těchto jedinců je pak nestálost vztahů díky jejich vrtkavosti,

snadné ztrátě zájmu, excesivnímu projevování zlosti a frustraci z neuspokojených přání jedince. Naopak jedinci, kteří měli menší počet chyb převážně dosahovali skóre odpovídajícím střední hladině (nejčastěji kolem hodnoty 100). Takoví jedinci jsou charakterizováni jako málo vzrušiví, lhostejní, málo přemýšliví, analytičtí a systematictí, kdy nejednají na základě domněnek nebo tušení. Vyhledávají detailnější informace před rozhodnutím nebo utvořením názoru (Kuchařová, 2006). V kontextu výzkumů zmiňovaných v kapitole Impulzivita, může toto napovídat o tendenci k snazší ovlivnitelnosti jedince, díky nižší schopnosti inhibice impulzů a vlastní kontroly.

V dimenzi **vyhýbání se poškození** jsme také našli nesignifikantní vztah s chybovostí v návodných otázkách (0,07). Podle Aluji a Blanche (2011) existuje negativní vztah mezi dimenzí vyhýbání se poškození a extravertí podle NEO-FFI-R. Podle výsledků Liebmana a kol. (2002) je nízká aktivita měřená dimenzí extraverte spojena s vyššími skóre testu sugestibility. Dle našich výsledků se dá naznačit souvislost mezi vyššími skóre u tendence ovlivnění návodnými otázkami a vyššími skóre dimenze vyhýbání se poškození. Jedinci, kteří skórují výše v této dimenzi mají sklon být obezřetní, ustrašení, bojácní, nervózní, ostýchaví, pochybovační, nejistí. V sociálních situacích mají sklon být spíše pasivní a stydliví, mají zábrany. Jsou citliví na kritiku a trest. Naopak ti, kteří mají nižší skóre v této dimenzi jsou popisováni jako uvolnění, smělí, odvážní, vyrovnaní, otevření a sebejistí v sociálních situacích. Dle výzkumu Aluji a Blanche (2011) pozitivně koreluje s neuroticismem, uvádí tuto korelaci 0,67. Neuroticismus rozpoznává rozdíly v emocionální stabilitě, vyšší skóre této dimenze ukazují na nejistotu, nervozitu, pocity rozpaků, strachu nebo obav. Naopak nižší skóre mají jedinci, kteří snadno zvládají stresové situace. Ve výzkumu Liebman a kol. (2002) zjistili korelaci neuroticismu a vlivu desinformace 0,3, dle kritické hodnoty $P=0,01$. Podle těchto závěrů se dá říci, že vyšší skóre v dimenzi vyhýbání se poškození mohou poukazovat na vliv nejistoty, nervozity a dalších charakteristik dimenze vyhýbání se poškození na vyšší chybovost v odpovědích na návodné otázky.

Další dimenzí je **závislost na odměně**, která podle našich výsledků ukazuje korelaci 0,31. Podle tohoto výsledku existuje pozitivní souvislost mezi vyšší chybovostí a vyšším skórem v této dimenzi. Takový jedinci jsou podle popisu dimenzí charakterizováni jako citliví, vřelí, společenští, útlocitní, závislí. V sociálních situacích otevřeně komunikují s ostatními a vyhledávají společenský kontakt. Díky své citlivosti mají schopnost porozumění pocitům druhých a chápou společenské narážky. Na druhou stranu jsou jejich názory snadno ovlivnitelné druhými a díky jejich pocitům závislosti pak mohou ztrácet

objektivitu. Naopak jedinci s nízkými skóry jsou pak popisováni jako praktiční, citově chladní, orientovaní intelektově a společensky necitliví. Díky tomu jsou ale nezávislí na citových popudech a směřují spíše k praktickým a objektivním názorům. Závislost na odměně podle výzkumu Aluji a Blanche (2011) koreluje s extravertí (0,52) a s přívětivostí (0,39). Charakteristiky těchto dimenzí se překrývají, také obsahují aktivitu, společenskost, porozumění druhým proti egocentrismu, nepřátelství a sklonům k soutěživosti místo spolupráce. Naše výsledky tedy poukazují na to, že charakteristiky jako je větší emocionální zapojení v kombinaci například s nižší schopností praktického a objektivního zhodnocení situace může vést k snazší ovlivnitelnosti návodnými otázkami.

Výsledky v dimenzi **vytrvalost** ukázaly korelaci koeficientem 0,2. Výsledky účastníků, kteří měli nadprůměrný počet chyb se v této dimenzi pohyboval ve středním pásmu. Střední hodnota v této skupině odpovídá $M_e=113$. Účastníci, kteří měli podprůměrný počet chyb, skórovali nejvíce v nízkém pásmu, s jedním účastníkem s výsledkem odpovídajícím velmi nízkým skóřům. Střední hodnota v této skupině odpovídá $M_e=103,5$. Při vyšších skóre v této dimenzi jsou jedinci charakterizováni jako pracovití, snaživí. V případě frustrace nebo únavy jsou vytrvalí a tento stav berou jako výzvu. Při kritice nebo upozornění na vlastní chyby jsou v práci ještě více odhodlaní. Mají tendenci k přeceňování sebe, mohou být až perfekcionalisté a workoholici. Při větší zátěži mají tendenci k nedostatečnému zvážení alternativ a rozmyšlení postupu. Projevují velký stupeň perseverace a proto je možné, že ulpívají na osvědčených způsobech práce. Jedinci, kteří skórují na opačném pólu této dimenze jsou nedbalí, nespolehliví, nejistí, podceňují se, snadno se vzdávají v případě kritiky nebo frustrace. Práci se spíše vyhýbají, raději přistupují na pragmatické kompromisy (Kuchařová, 2006). Podle výzkumů Aluji a Blanche (2011) korelují výsledky dimenze vytrvalost s dimenzí svědomitost (0,53) z inventáře NEO-FFI-R. Podle výsledků Liebmana a kol. (2002) nízké skóry v dimenzi svědomitost (především subškály kompetence a sebe disciplína) mají v kombinaci s nízkými skóry aktivity z dimenze extraverte vliv na zvýšenou sugestibilitu jedince. V našem případě výsledky ukázali vyšší skóry v subdimenzi snaživost a mírně nižší skóry v subdimenzi pracovitost u účastníků s nadprůměrným počtem chyb. Toto může napovídat o nadšeném a horlivém začátku práce, ale po delší době je náročnější práci dokončit se stejným odhodláním. Tato souvislost může směřovat k větší chybovosti v odpovědích na návodné otázky díky delší časové prodlevě a náročné aktivitě v průběhu této časové prodlevy.

V dimenzi **sebeřízení** jsme našli negativní korelaci (-0,2) s chybovostí v odpovědích na návodné otázky. Tato škála podle Aluji a Blanche (2011) pozitivně koreluje se dimenzemi přívětivost a svědomitost a negativně koreluje s dimenzí neuroticismus z inventáře NEO-FFI-R. Popis jedinců s vysokým skóre je tvořen vlastnostmi jako je zlost, soběstačnost, odpovědnost, spolehlivost, efektivnost. Umí svoje chování přizpůsobit podle individuálních cílů. Při nuceném podvolování se autoritě jiných, je může projevit rebelantsky, odmítáním přistoupit na cíle a hodnoty autority. Naopak jedinci s nízkými skóre jsou popisováni jako nezralí, slabí, obviňující, neefektivní, nezodpovědní, nespolehliví. Lepší výkony mohou podávat pod vedením zralého vůdce. Jejich chování je řízeno reakcemi na stimuly a tlaky vnějších okolností než jejich individuálními cíli a hodnotami. Toto je projevem konformní reaktivity (Kuchařová, 2006). Podle skóre účastníků našeho výzkumu lze říci, že ti, kteří měli nadprůměrný počet chyb v odpovědích na návodné otázky měli v dimenzi sebeřízení skóre odpovídající převážně pásma velmi nízkých skóre (kolem skóre 100 a níže), kromě dvou nejvyšších skóre 124 a 133, které spadají do pásma velmi nízkých skóre. Střední hodnota v této skupině je $M_e=100,5$. Účastníci, kteří měli podprůměrný počet chyb v návodných otázkách, měli skóre v dimenzi sebeřízení na spodní hranici pásma nízkých skóre a horní hranice pásma velmi nízkých skóre. Střední hodnota v této skupině je $M_e=114,5$. Ve výsledcích je znatelný rozdíl skóre, který může odpovídat mírně odlišným charakteristikám těch, kteří chybovali více i těch, kteří chybovali méně v odpovědích na návodné otázky. Podle výsledného negativního vztahu mezi těmito dvěma proměnnými lze uvažovat o tom, že ti, kteří skórují níže v dimenzi sebeřízení jsou více ovlivnitelní návodnými otázkami.

Následnou dimenzí je **spolupráce**, která ve vztahu s chybovostí v odpovědích na návodné otázky ukázala korelaci -0,48. Ve jednotlivých výsledcích účastníků s větší a menší chybovostí je mírný posun. Ti, kteří více chybovali dosáhli střední hodnoty $M_e=100$. Ti, kteří chybovali méně dosáhli střední hodnoty $M_e=109,5$. I přesto, že se obě střední hodnoty pohybují v pásma velmi nízkých hodnot, jejich rozdíl je znatelný. Charakteristiky, které odpovídají jedincům s vyššími skóre jsou empatie, tolerance, soucitnost, podpora, zásadovost. Respektují ostatní a snaží se s nimi co nejvíce spolupracovat. Ti, kteří mají nižší skóre jsou charakterizováni jako netolerantní, kritičtí, zahledění samo do sebe, neochotní. Bývají bezohlední k citům i právům ostatních. Dávají přednost samotě (Kuchařová, 2006). Podle výzkumu Aluji a Blanche (2011) koreluje dimenze spolupráce s dimenzí přívětivost (0,63) a svědomitost (0,40) z inventáře NEO-FFI-R. Liebman a kol. (2002) našel pak

negativní souvislost mezi ovlivněním desinformací a dimenzemi přívětivost a svědomitost. Podle těchto výsledků jsou lidé snáze ovlivnitelní v případě, že mají nižší skóry v osobnostním inventáři v dimenzích přívětivost a svědomitost. I přesto, že jsou skóry v našem výzkumu celkově nízké, jejich rozdíl může mít vliv na chybování účastníků v odpovědích na návodné otázky. Níže skóry v dimenzi spolupráce mají jedinci s větší chybovostí v návodných otázkách a naopak. Jinými slovy se dá tímto poukázat na charakteristiky jako nižší tolerance, kritičnost, neochota pomoci a spolupracovat, které mohou vést k snazšímu ovlivnění jedince návodnými otázkami.

Dimenze označená **sebepřesah** v našich výsledcích pozitivně koreluje s chybovostí v odpovědích na návodné otázky (0,33). Tato dimenze odkazuje na pocity sounáležitosti s naším okolím a naším viděním vnějšího a vnitřního světa. Z našich výsledků vyplývá, že ti účastníci, kteří mají vyšší skóry v dimenzi sebepřesah měli zároveň více chyb v odpovědích na návodné otázky. Obě skupiny, tedy ti, kteří více chybovali i ti, kteří chybovali méně, skórovali ve středním pásmu hodnot v této dimenzi. Rozdíl je pouze v tom, že ti, kteří chybovali více, mají skóry z horní hranice středního pásma a ti, kteří chybovali méně, mají skóry ze spodní hranice středního pásma. Opět vidíme jen velmi malé rozdíly mezi jednotlivými účastníky, ale i přesto můžeme odlišnost zaznamenat. Jedinci, kteří mají vyšší skóry v této dimenzi jsou popisováni jako trpěliví, neokázalí, spirituální. Podle východní společnosti jsou označováni jako osvícení a moudří, ale podle naší západní společnosti jsou tyto rysy spojovány spíše s naivitou. Dá se říci, že tolerují pocity nejasnosti a nejistoty, projevují se tedy spíše tak, jakoby nemuseli znát výsledek svého chování nebo necítili potřebu situaci dostatečně kontrolovat. Nízké skóry v této dimenzi mohou charakterizovat jedince pyšného, netrpělivého, materialistického. Takový jedinec se nedokáže smířit s nejistotou a překvapením. Snaží se získat kontrolu na vším kolem něho. V naší společnosti jsou jejich rysy spojovány s racionalitou a vědeckou objektivitou. Tato dimenze podle Aluji a Blanche (2011) koreluje s dimenzí otevřenost vůči zkušenosti (0,44) z inventáře NEO-FFI-R a je pak podle Liebmana a kol. (2002) v negativní souvislosti s ovlivněním desinformací. Podle našich výsledků je možné poukázat na souvislost mezi snazším ovlivněním návodnými otázkami a charakteristikami, které souvisejí se zmíněnou naivitou a tendencí nekontrolovat situace, ve kterých se člověk nachází.

V druhé části výsledků popíšeme jak účastníci reagovali a zanalyzujeme obsah jejich sdělení. Někteří účastníci pouze stroze odpověděli ano nebo ne. Proto nebylo možné všechny odpovědi dále rozřazovat do skupin. V rozhovoru se objevili 3 skupiny reakcí.

První skupinu jsme označili jako „konfabulace“, tedy popisování detailu, který na obrázku nebyl. Do této skupiny zařazujeme odpovědi, kdy si účastníci k obrázku přidali detail, který na obrázku nebyl, ale v reakci na otázku si tento detail s obrázkem spojili.

- Tato reakce se objevila ve čtyřech případech v otázce „Pamatujete si, že byste viděl zbraň na obrázku z demonstrace?“. Na tomto obrázku nebyla k vidění zbraň žádného druhu, policisté na obrázku měli pouze obranné štíty. V odpovědi na tuto otázku se účastníci dotazovali na typ zbraně, někteří pak řekli, že pistole tam nebyla, takže odpověděli ne, někteří účastníci na druhou stranu řekli, že na obrázku byl obušek.
- Dále se tato reakce objevila v otázce „Pamatujete si, že byste viděl kost na obrázku zvířete?“. Na obrázku byly dvě misky, jedna prázdná, v druhé pes něco žere, ale není vidět co. V tomto případě si účastníci vždy vybavili odlišný detail – granule nebo vodu.
- V jednom případě si u otázky „Pamatujete si, že byste viděl dort na obrázku s dětmi“ účastník vybavil dort a popsal ho jako „hodně barevný, takový americký“.
- Dále si k otázce „Pamatujete si, že byste viděl spadané listí na obrázku lesa?“ jeden účastník vybavil keře.

Druhou skupinu označujeme „mělo by to tam být“. Do této skupiny jsme zařadili odpovědi, které popisují logickou úvahu o tom, co by na obrázku být mělo. Takový typ odpovědi se objevil ve 24 případech. Odpovědi byly postavené především tak, že „logicky by to tam být mělo“.

- Na otázku „Pamatujete si, že byste viděl dort na obrázku s dětmi“ odpověděli účastníci v šesti případech, že děti na obrázku něco oslavovaly, takže tam byl i dort.
- V případě otázky „Pamatujete si, že byste viděl nákupní vozík na obrázku z obchodu?“ si tři účastníci vybavili nákupní vozík, který na obrázku není. Jejich odpovědi popisovaly ženy, které nakupovaly, takže měly nákupní vozík nebo jen řekl, že vedle ovoce byl nákupní vozík.
- Na otázku „Pamatujete si, že byste viděl rozbité sklo na obrázku místa nehody?“ odpověděli účastníci, že podle toho, jak do sebe auta narazila, tam rozbité sklo asi bylo. V tomto případě je světlo automobilu poškozené, ale na obrázku není rozbité sklo vidět.
- Na otázku „Pamatujete si, že byste viděl mašli na obrázku ženy s květinami?“ tři účastníci odpověděli, že květiny byly mašlí svázené.

- Na otázku „Pamatujete si, že byste viděl zbraň na obrázku z demonstrace?“ pět účastníků, že když se jedná o demonstraci, tak ano.
- Na otázku „Pamatujete si, že byste viděl komín na obrázku domu?“ účastník odpověděl, že „předpokládá, že tam komín musí být“.
- Na otázku „Pamatujete si, že byste viděl spadané listí na obrázku lesa?“ jeden účastník odpověděl, že to „byl listnatý les, takže ano“.

V posledních dvou případech se nejedná o odpovědi na návodné otázky, ale z rozboru obsahů odpovědí se dá vyčíst, že účastníci uplatnili stejný princip dedukce, jako v případě odpovědí na návodné otázky.

Třetí skupinu reakcí „nevím“.

- Situací, kdy si účastníci nepamatovali obrázek bylo 7. Do této skupiny jsme tedy započítali ty případy, kdy odpovídali, že si nevybavují celý obrázek. V takovém případě byl jejich odpověď vždy ne.
- V případě, že účastníci odpověděli více váhavě ne, byla jejich odpověď doprovázena komentářem „asi; nevím; spíš ne, doufám; nevšiml jsem si“. Tato reakce byla v 18ti případech.

5.7 Diskuze

Cílem našeho výzkumu bylo zjistit, zda u skupiny našich účastníků vyskytuje souvislost mezi jejich temperamentovými a charakterovými vlastnostmi a počtem chyb, kterých se dopustili v odpovědích na návodné otázky. V následující kapitole zhodnotíme výsledky i chyby a nejasnosti, které by výzkum mohly ovlivnit.

Vzhledem k tomu, že jsme zvolili experimentální design je nutné zhodnotit, do jaké míry se nám podařilo vytvořit podmínky, pro získání relevantních informací. Pro zajištění maximální možné vnitřní validity jsme vytvořili dvě verze dotazníku návodných otázek, abychom zjistili, jaké formulace budou mít návodný efekt. Dále jsme se snažili předejít efektu alternativních proměnných, které by mohly mít na náš experiment vliv. Snažili jsme se vytvořit pro všechna měření stejné vnější podmínky, čímž jsme chtěli eliminovat vliv těchto podmínek na co nejnižší možnou míru. Vzhledem k tomu, že se autorce nepodařilo najít vhodnou metodu pro měření efektu návodných otázek, bylo vytvoření vlastního měrného nástroje nevyhnutelné, s čímž se na druhou stranu pojí určitá rizika. Vzhledem k rozsahu diplomové práce a finančních i časových možnostech autorky, nebylo již možné opakované měření, které by ověřilo správnost měření vytvořeného nástroje. Dále byl zvolen

temperamentový a charakterový inventář TCI-R, který není standardizovaný na české populaci a jeho užití je limitováno pro populaci nad 15 let věku. K vyhodnocování a posuzování skóre bylo použito převodních tabulek z americké verze.

Další jevy, které mohli ovlivnit výsledky našeho výzkumu je vliv experimentátora. Vzhledem k tomu, že se jedná rozhovor s účastníky, tedy o ústní administraci dotazníku návodných otázek, je možnost ovlivnění touto formou nevyhnutelná. Mezi možná ovlivnění tímto způsobem se řadí neverbální projev výzkumníka při pokládání otázek. I přesto, že se autorka snažila projevat se s každým účastníkem konzistentně, vždy jde o komunikaci s individuálním projevem také ze strany účastníka. Jiště je tedy důležité zmínit, že reakce na chování účastníků se u experimentátora mohly mírně odlišovat, proto je možné, že účastníci mohli odhadnout odpověď očekávanou ze strany autorky.

Dalším možným ovlivněním výsledků je očekávání samotných účastníků. Samotný fakt účasti v psychologickém experimentu vyvolává určitá očekávání. Sami účastníci projevovali určitou míru nejistoty z celé situace. Někteří při rozhovoru hledali skryté významy obsažené, jak v otázkách dotazníku TCI-R, tak v následujícím dotazníku s návodnými otázkami. Toto vyjadřovali formou tzv. přemýšlení nahlas. Takto uvažovali nad správnou odpovědí, ale zároveň zvažovali trik, který by se mohl skrývat za otázkami. Na druhou stranu z jejich odpovědí na návodné otázky je znatelné, že i přes zvažování varianty manipulace ze strany autorky odpovídali podle vlastního přesvědčení a spoléhali na vlastní úsudek. Ovlivnění mohlo přijít hned v úvodu, kdy se účastníci dozvěděli, že jejich úkol je zapamatovat si, co nejvíce detailů z prezentovaných obrázků. Tímto bylo docíleno určitého nátlaku na účastníky, zároveň zvýšená nervozita nebo individuální vnímání kapacity paměti, které dále může souviset se sebevědomím, mohlo mít vliv na jejich další výkon. Nejčastěji se vyskytovali stížnosti na délku dotazníku TCI-R a na subjektivní vnímání jeho položek, které v účastnících vyvolávali rozporuplné pocity. Jak později popisovali, že bylo náročné se rozhodnout pro jednu odpověď, protože by raději odpovědili komplexněji s řádným vysvětlením kontextu. Na druhou stranu nikdo z účastníků nepovažoval výzkum za natolik zatěžující, aby od administrace odstoupil, takže administraci dokončili všichni.

Jak již bylo zmíněno, z důvodu omezeného rozsahu práce i možností autorky, je nízký počet účastníků možným faktorem, který má na výsledky vliv. Pro teoretické zmapování této problematiky a její krátké uvedení do českého prostředí, považujeme náš

výzkum za dostačující. Samozřejmostí pro získání reprezentativního výsledku v problematice osobnostních rysů a reakcí na návodné otázky, je vytvoření dalšího výzkumu s větším počtem účastníků. Díky tomu by bylo možné získat přesnější představu o účinnosti našeho měrného nástroje i o hlubším rozboru temperamentových a osobnostních charakteristik, které hrají v této problematice svoji roli.

Dalším otazníkem v našem výzkumu může být zvolená metoda výběru účastníků. Problémem toho výběru je nedostatečná reprezentativnost vzorku. V našem případě se domníváme, že byla zvolena vhodná metoda vzhledem k časové náročnosti experimentu. Autorka oslovila větší množství lidí, ale vzhledem k nutnosti osobního setkání, v určitý čas a na určitém místě nebylo pro některé z oslovených možné setkání uskutečnit. Z důvodu místa, kde se experiment konal, jsme byli určitým způsobem omezeni při výběru účastníků. Zvolili jsme si jako prioritní spíše zajištění vnějších podmínek experimentu, kvůli co největší eliminaci jeho ovlivnění.

Dále se můžeme také zamýšlet nad otázkou, do jaké míry v našem výzkum hraje roli paměť. Podle reakcí účastníků se dá říci, že některé obrázky si nezapamatovali vůbec. Z jiných reakcí můžeme vyčíst nejistotu a do jisté míry odhadování správných odpovědí. Z toho důvodu by bylo přínosné zmapovat i paměť v případě opakování takového výzkumu.

Pozitivním přínosem by pro praxi bylo vytvoření komplexnější metody pro zjišťování individuální tendence k ovlivnění návodnými otázkami nebo desinformacemi. Pro tento záměr se dle teoretické části této práce jeví jako vhodné využití dotazníku GSS, který by ve forezním prostředí mohl být prospěšným nástrojem pro posuzování individuální tendence k ovlivnění návodnými otázkami a zároveň posouzení individuální schopnosti vypořádávání se s výslechovým nátlakem.

5.8 Závěr

Tato studie měla za úkol popsat temperamentové a charakterové osobnostní vlastnosti, které mohou přispívat k snazší ovlivnitelnosti návodnými otázkami. Výzkum byl realizován s 20ti participanty, kterým bylo v průběhu osobního setkání s autorkou prezentováno 20 obrázků a jejich úkolem bylo si je zapamatovat. Dále pak v průběhu setkání vyplnili temperamentový a charakterový inventář TCI-R a setkání bylo zakončeno rozhovorem, kdy se autorka dotazovala pomocí předem vytvořeného dotazníku na detaily prvně prezentovaných obrázků.

Následným vyhodnocením dotazníků byla zjištěna významnější souvislost mezi chybovostí v odpovědích na návodné otázky a dimenzemi závislost na odměně, vytrvalost, sebeřízení, spolupráce a sebezpřesah.

Zanedbatelná souvislost pak byla zjištěna mezi chybovostí v odpovědích na návodné otázky a dimenzemi vyhledávání nového a vyhýbání se poškození. V porovnání s podobným výzkumem autorů Zhu a kol. (2010) jsou naše výsledky v některých dimenzích podobné, ale některé se liší. Autoři zmiňovaného výzkumu zjistili souvislost mezi ovlivněním desinformacemi a dimenzí vyhledávání nového, i když se tento výsledek nepotvrdil při vyhodnocování výsledků pomocí porovnávání dvou extrémních skupin. Zároveň nenašli souvislost s dimenzí sebezpřesah, který se v našem vzorku ukázal.

Shrnutím temperamentových a charakterových vlastností účastníků, kteří více chybovali v odpovědích na návodné otázky, a dá se tedy říci, že se nechali návodnými otázkami více ovlivnit. Lidé, kteří jsou ve společenských situacích vřelí a citliví, zároveň ale díky této citlivosti a pocitům závislost mohou ztrácet svoji objektivitu a nechají své názory snáze druhými ovlivňovat. Z charakteristik dimenze vytrvalost na výsledky našich účastníků sedí spíše vlastnosti, jako je nedbalost, nespolehlivost, v kombinaci s horlivým začátkem práce a případné ztrátě odhodlání po delším čase. Projevy nejistoty a nespolehlivost mohou souviset s nižšími skóry také v dimenzi sebeřízení, která je spojena i s chováním řízeným spíše vnějšími stimuly než individuálním přesvědčením a cílem. Zároveň se mohou vyskytovat vlastnosti jako vyšší kritičnost a neochota spolupracovat, které vyplývají ze skóre dimenze spolupráce. Vlastnosti popisované poslední dimenzí představují spirituálnost, rysy naivoty a tendenci nechat situaci volně plynout, bez větší snahy o její kontrolu. Vzhledem k malému počtu účastníků v našem výzkumu si uvědomujeme, že taková interpretace se týká pouze této skupiny účastníků a nesnažíme se ji generalizovat na větší populaci. Naše výsledky mají podporu v některých zahraničních studiích. Z výsledků studie Zhu a kol. (2010), kteří jako jediní popsali souvislost mezi falešnými vzpomínkami a osobnostními charakteristikami měřenými pomocí TCI-R, můžeme vyčíst pozitivní korelaci paměti a dimenzemi vytrvalost a vyhýbání se poškození. Při porovnávání skupin s extrémními hodnotami v testech falešné paměti našli i pozitivní souvislost s dimenzí vyhledávání nového. Dále popisují signifikantní souvislosti s dimenzemi sebeřízení, spolupráce a vytrvalost.

Dle reakcí účastníků v průběhu rozhovoru se dá říct, že si v mnoha případech nebyli svojí odpovědí jistí. V jejich komentářích se explicitně objevovalo vysvětlení, že se spoléhají na logiku situace. Tedy předpokládají přítomnost určitého detailu, pokud se svým kontextem shoduje s prezentovaným obrázkem. Z odpovědí je patrné, že tuto strategii volili v případě, že si nebyli jistí správnou odpovědí a logicky si spojovali své minulé zkušenosti s aktuální situací. Spoléhají se na svá navyklá schémata a určitý společenský stereotyp situace (např. děti jsou šťastné, mají barevnou výzdobu, takže něco slaví, to znamená, že tam musí mít i dort).

Souhrn

V naší diplomové práci jsme se zabývali tématem výsledkové sugestibility. Pro představení komplexních informací jsou úvodní kapitole práce věnovány problematice sociálně psychologických fenoménů při výslechu. Výslech je zde charakterizován jako proces komunikace ve specifické situaci výslechu. Zabýváme se zde především interpersonální percepcí a teoretickým vysvětlením procesu reakcí a podnětů, které mezi vyslychaným a vyslychajícím vznikají. Zmiňujeme zde také chyby vnímání, které se v situaci výslechu vyskytují stejně tak jako v běžné komunikaci. Zařazujeme také základní teoretické modely techniky výslechu a použití psychologických metod za účelem získání relevantních informací od vyslychaných. Podle typu výsledkové situace se pak dá zvolit vhodná metoda pro získání výpovědi. Takové postupy byly přetvořeny do podoby technik a výcvikových programů. Mezi takové se řadí například metoda Basic Id, Reidova technika, model PEACE, kognitivní interview nebo konverzační management. Nutné je zmínit i problematiku oblasti psychologického působení a ovlivňování vyslychaných, které musí probíhat jen do té míry, aby nebyla porušována práva vyslychaných a aby získané informace měly věrohodný charakter. V případě překračování této míry jsou pak získané informace jen špatně použitelné jak z právního hlediska, tak z hlediska dalšího vyšetřování. K uvedeným technikám existuje mnoho názorů, které vystupují na jejich podporu nebo naopak jako jejich odpůrci, považujeme za důležité o jejich mechanismech působení vědět a zvažovat jejich vhodnost v jednotlivých situacích.

V další část diplomové práce se věnujeme tématu sugestibility a ovlivnitelnosti, která je diskutovaným tématem v oblasti forenzní psychologie. V těchto kapitolách se věnujeme představení sugestibility jako takové. Představujeme výzkumy, které se v historii zabývali tímto tématem a díky kterým se později sugestibilita rozčlenila na sugestibilitu v kontextu

hypnability a jejím ideomotorickým charakteristikám (jako jsou například mimovolní pohyby) a sugestibilitu spíše spojenou s ovlivňováním a změnami názorů nebo idejí. Jde tedy o rozdělení na sugestibilitu primární a sekundární. Dalším zkoumáním sekundární sugestibility se dospělo k sugestibilitě ve specifickém prostředí, tedy k sugestibilitě výslechové. Jednou významnou představitelkou této oblasti je Elisabeth Loftusová, která se zaměřila na zkoumání falešných vzpomínek a ovlivňování paměti desinformacemi, které na jedince působí po zažité události a které si pak jedince implementuje do vlastních vzpomínek. Druhým významným vědcem zabývajícím se touto oblastí je Gisli Gudjonsson, který poukázal na individuální rozdíly v míře sugestibility. Začal se zaměřovat na myšlenku, že sugestibilita může být relativně stabilní složkou osobnosti, tedy že představuje tendenci jedince reagovat v situacích určitým způsobem. Tato hypotéza pak vedla k vytvořením Gudjonssonova a Clarkova modelu výslechové sugestibility. Tento model představuje sugestibilitu jako dynamický proces, který se váže na situační kontext. Model je tvořen třemi komponenty nejistotou, interpersonální důvěrou a očekáváním. Tyto komponenty pak hrají svoji roli v kognitivního zpracování otázek pokládaných při výslechu a následným spuštěním určité vyrovnávací strategie. Na základě tohoto modelu Gudjonsson vytvořil nástroj pro měření individuální míry výslechové sugestibility – Gudjonssonovu škálu sugestibility, jejíž podobu v textu představujeme. Tato metoda představuje funkční nástroj pro posouzení individuální míry výslechové sugestibility vhodná pro účely policejního vyšetřování, vyslýchání svědků i podezřelých.

Třetí částí této práce je představení osobnostních charakteristik a psychologických fenoménů, které ovlivňují výslechovou sugestibilitu. Tyto charakteristiky jsou spojovány s pojmem psychologická zranitelnost při výslechu, která má za následek poskytování nepřesných, nespolehlivých nebo zavádějících informací. V této kapitole se věnujeme těm charakteristikám přispívajícím k psychologické zranitelnosti, které jsou dle výzkumů těmi nejvýraznějšími. Díky výzkumům bylo tedy zjištěno, že souvislost můžeme najít s věkem, pohlavím, inteligencí, pamětí, úzkostností, impulzivitou, copingovými strategiemi, sebevědomím, negativními životními událostmi i locus of control. V jednotlivých kapitolách se věnujeme výzkumům, které na souvislost mezi výslechovou sugestibilitou a jednotlivými fenomény poukazují.

Poslední částí diplomové práce je pak část empirická, která se na základě principů Gudjonssonova a Clarkova modelu věnuje reakcím na návodné otázky a jejich souvislostí s osobnostními charakteristikami. Pro zjištění osobnostních charakteristik bylo použito

Cloningerova temperamentového a charakterového inventáře TCI-R. Pro zmapování ovlivnitelnosti návodnými otázkami byla vytvořena vlastní metoda složená z vizuálního podnětového materiálu (promítání obrázkové prezentace) a dotazníku, který byl administrován formou rozhovoru. Použitím Spearmanova koeficientu jsme zjistili souvislost mezi vyšší chybovostí v odpovědích na návodné otázky a dimenzemi závislost na odměně, vytrvalost, sebeřízení, spolupráce a sebepřesah. Pro výzkum jsme získali 20 účastníků a výzkum se konal vždy formou osobního setkání, které trvalo přibližně 60 – 90 minut. Výzkum je limitován rozsahem výzkumného vzorku, což se odráží na nemožnosti zobecňovat výsledky na širší populaci. Výzkum představuje určité zmapování situace a nastínění dalších možností výzkumu této oblasti forenzní psychologie v České Republice.

Výslechová sugestibility je problematikou, které by se měla věnovat pozornost především z řad policistů, vyšetřovatelů a policejních psychologů. Jejím neodhalením může dojít k vážným následkům, které se mohou týkat jak toho, kdo výpověď podává, tak dalšího vyšetřování a osob v něm zainteresovaných. Výslechová sugestibilita je spojována především s poskytováním nespolehlivých informací zároveň ale s problematikou falešných doznání. V dnešní době moderních technologií, speciálních metod a dalších pomocných nástrojů vyšetřování zločinů, představuje zvolení efektivních metod získávání informací velmi důležitou roli. Zjištění míry individuální sugestibility považujeme za další přínos psychologie do oblasti vyšetřování trestných činů.

Seznam použitých zdrojů a literatury

- Aluja, A., & Blanch, A. (2011). The Five and Seven Factors Personality Models: Differences and similitude between the TCI-R, NEO-FFI-R and ZKPQ-50-CC. *The Spanish Journal of Psychology*, 14(2), 659-666.
- Baxter, J. S., Jackson, M., & Bain, S. A. (2003). Interrogative suggestibility: interactions between interviewees' self-esteem and interviewer style. *Personality and Individual Differences*, 35, 1285-1292.
- Benton, A. L., & Bandura, A. (1953). Primary and secondary suggestibility. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48(3), 336-340.
- Brown, J. M., & Campbell, E. A. (2010). *The cambrige handbook of forensic psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Candel, I., Merckelbach, H., & Muris, P. (2000). Measuring interrogative suggestibility in children: reliability and validity of the Bonn Test of statement suggestibility. *Psychology, Crime and Law*, 6, 61-70.
- Clarke, C., & Milne, R. (2001). *National Evaluation of the PEACE Investigative Interviewing Course*. Získáno 9. září 2014 z academia.edu: http://www.academia.edu/1926581/A_National_Evaluation_of_the_PEACE_Investigative_Interviewing_Course
- Cloninger, R. R., Svrakic, D. M., & Przybeck, T. R. (1993). A psychobiological model of temperament and character. *Archives of General Psychiatry*, 50(12), 975-990.
- Čírtková, L. (2004). *Forezní psychologie*. Plzeň: Aleš Čeněk s.r.o.
- Davies, G. M., & Bull, R. (2013). *Suggestibility in legal contexts*. Chichester: Wiley - Blackwell .
- Drake, K. E. (2009). *The Psychology of interrogative suggestibility*. (Nepublikovaná disertační práce), Liecester.
- Drake, K. E., Bull, R., & Boon, J. C. (2008). Interrogative suggestibility, self-esteem, and the influence of negative life-events. *Legal and Criminological Psychology*, 13, 299-307.
- Eysenck, H. J. (2013). *The structure of human personality, 3th edition*. New York: Routledge.
- Gardner, L., Gillbert, D., & Fiske, S. T. (1998). *The Handbook of Social Psychology*. New York: Oxford University Press.
- Gorassini, D. R., Diamond, J. A., & Flynn-Dastoor, E. (2006). Computer Assessment of Interrogative Suggestibility. *Personality and Individual Differences*, 40, 569-577.
- Grant, J. E., & Potenza, M. N. (2012). *The Oxford handbook of impulse control disorders*. New York: Oxford University Press.
- Gudjonsson, G. H. (2003). *The Psychology of interrogations and confessions: A handbook*. London: Wiley.

- Gudjonsson, G. H., & Young, S. (2010). Personality and deception. Are suggestibility, compliance and acquiescence related to socially desirable responding? *Personality and Individual Differences, 50*, 192-195.
- Gudjonsson, G., & Sigurdsson, J. F. (2003). The relationship of compliance with coping strategies and self-esteem. *European Journal of Psychological Assessment, 19*(2); 117-123.
- Gutiérrez-Lotes, J. A., Bayón, C., Montserrat, C., Valero, J., Labad, A., Cloninger, C. R., & Fernández-Aranda, F. (2004). Temperament and character inventory-revised (TCI-R): Standardization and normative data in a general population sample. *Actas Esp Psiquiatr, 32*(1), 8-15.
- Howe, M. L., Goodman, G. S., & Cicchetti, D. (2008). *Stress, trauma nad children's memory development: Neurobiological, cognitive, clinical, & legal perspectives*. New York: Oxford university Press.
- Johnson, M. K., Hashtroudi, S., & Lindsay, S. D. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin, 114*(1) 3-28.
- Krech, D., & Crutchfield, R. S. (1948). *Theory And Problems Of Social Psychology*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- Kuchařová, J. (2006). *Dotazník temperamentu a charakteru TCI-R: Pokus o validizaci*. Nепublikovaná diplomová práce.
- Liebman, J. I., McKinsley-Pace, M. J., Leonard, A. M., Sheesley, L. A., Gallant, C. L., Renkey, M. E., & Lehman, E. B. (2002). Cognitive and psychosocial correlated of adults' eyewitness accuracy and suggestibility. *Personality and Individual Differences, 33*, 49-66.
- Matoušková, I. (2013). *Aplikovaná forenzní psychologie*. Praha: Grada Publishing.
- McDougall, W. (1908). *An Introduction to social psychology*. Londýn: Methuen.
- Memon, A., Vrij, A., & Bull, R. (2003). *Psychology and law: truthfulness, acuracy and credibility*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Merckelbach, H., Muris, P., Wessel, I., & van Koppen, P. J. (1998). The Gudjonsson Suggestibility Scale (GSS): further data on its reliability, validity, and metacognition correlates. *Social Behaviral and Personality, 26*(2), 203-210.
- Musil, J., Konrád, Z., & Suchánek, J. (2004). *Kriminalistika*. Praha: C. H. Beck.
- Pacl, I., & a kol. (2007). *Hyperkinetická porucha a poruchy chování*. Praha: Grada.
- Richardson, G., & Kelly, T. P. (2004). A Study in the relationship between interrogative suggetibility, compliance and social desirability in institutionalised adolescents. *Personality and Individual Differences, 36*(2), 485-494.
- Roedriger, H. L., Jacoby, D. J., & McDermott, K. B. (1996). Misinformation effets in recall: creating false memories through repeated retrieval. *Journal of Memory and Language, 35*, 300-318.

- Scullin, M. H., & Ceci, S. J. (2001). A suggestibility scale for children. *Personality and Individual Differences, 30*, 863-856.
- Schooler, J. W., & Loftus, E. F. (1993). Multiple mechanisms mediate individual differences in eyewitness accuracy and suggestibility. V J. M. Puckett, & H. W. Reese, *Mechanisms of everyday cognition* (177-203). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associated.
- Snopek, M., Hublová, V., Porubanová, M., & Blatný, M. (2012). Psychometric properties of the Temperament and Character Inventory-Revised in Czech adolescent sample. *Comprehensive Psychiatry, 53*, 71-80.
- Spurný, J. (2003). *Psychologie výslechu*. Praha: Portál.
- Statistické přehledy kriminality za rok 2013*. (2013). Získáno 14. října 2014 z Policie ČR: <http://www.policie.cz/clanek/statisticke-prehledy-kriminality-za-rok-2013.aspx>
- Straus, J., & a kol. (2008). *Kriminalistická taktika*. Plzeň: Aleš Čeněk s.r.o.
- Výrost, J., & Slaměnik, I. (2008). *Sociální psychologie*. Havlíčkův Brod: Grada Publishing.
- Webster, C. D., & Jackson, M. A. (1997). *Impulsivity: theory, assesment, and treatment*. New York: The Guilford Press.
- Zaragoza, M. S., Belli, R. F., & Payment, K. E. (2007). Misinformation effects and the suggestibility of eyewitness memory. V M. Garry, & H. Hayne, *Dojustice and let the sky fall: Elisabeth Loftus and her contribution to science, law and academic Freedom* (35-63). Maywath, NJ: Erlbaum.
- Zhu, B., Chen, C., Loftus, E. F., Lin, C., He, Q., Chen, C., & Dong, Q. (2010). Individual differences in false memory from misinformation: Personality characteristics and their interactions with cognitive abilities. *Personalita and Individual Differences, 45*, 889-894.

Abstrakt diplomové práce

Název práce: Psychosociální aspekty výslechu a problematika výslechové sugestibility se zaměřením na individuální charakteristiky

Autor práce: Aneta Semeráková

Vedoucí práce: PhDr. Jiří Popelka

Počet stran a znaků: 56 stran, 134 052 znaků

Počet příloh: 2

Počet titulů použité literatury: 42

Abstrakt: Cílem práce bylo zmapovat problematiku výslechové sugestibility. Teoretická část práce je proto zaměřená na psychosociální kontext výslechu, stručně představuje vývoj názorů na problematiku sugestibility ve forenzním prostředí a věnuje se pojmu výslechová sugestibilita a jejímu pojetí dle Gudjonssonova a Clarkova modelu. Dále představuje Gudjonssonovu škálu sugestibility a na současných zahraničních výzkumech znázorňuje souvislost výslechové sugestibility s osobnostními charakteristikami a některými dalšími psychologickými fenomény. Empirická část práce se pak soustředí na popis temperamentových a charakterových vlastností u lidí, kteří se nechali ovlivnit návodnými otázkami. Pro zjištění temperamentových a osobnostních charakteristik bylo použito TCI-R (Cloningerův temperamentový a charakterový inventář revidovaný) a vlastní metody pro zjištění chybovosti v odpovědích na návodné otázky. Analýza dat ukázala souvislost mezi chybovostí v odpovědích na návodné otázky a dimenzemi závislost na odměně, vytrvalost, sebeřízení, spolupráce, sebezpřesah. Data byla porovnána s jediným zahraničním výzkumem zabývajícím se také souvislostí vlivu desinformací a dimenzemi inventáře TCI-R.

Klíčová slova: Výslech, výslechová sugestibilita, Gudjonssonův a Clarkův model, Gudjonssonova škála sugestibility, TCI-R

Abstract of thesis

Title: Psychosocial aspects of interrogation and the issue of interrogative suggestibility focused on individual characteristics

Author: Aneta Semeráková

Supervisor: PhDr. Jiří Popelka

Number of pages and characters: 56 pages, 134 052 characters

Number of appendices: 2

Number of references: 42

Abstract: The goal of the thesis was to explore the issue of interrogative suggestibility. Theoretical framework is targeted on psychosocial context of interrogation, shortly discusses the development of attitudes towards the suggestibility in forensic environment and defines interrogative suggestibility and the Gudjonsson and Clark model. Introduces Gudjonsson suggestibility scale and presents relationship between interrogative suggestibility and individual characteristics and other psychological phenomena with current foreign researches. Empirical part is focused in a description of temperament and character qualities in between people who are susceptible to suggestive questions. We used TCI-R (Cloninger's inventory of temperament and character) and our own questionnaire with suggestive questions. Analysis of data showed the relationship between error rate in our questionnaire and dimensions reward dependence, persistence, self-directedness, cooperation, and self-transcendence. Data were compared with the only foreign research which explored the relationship between the misinformation effect and dimensions of TCI-R.

Key words: Interrogation, interrogative suggestibility, the Gudjonsson and Clark model, Gudjonsson suggestibility scale, TCI-R

Přílohy

Příloha č. 1: Zadání diplomové práce

Univerzita Palackého v Olomouci
Filozofická fakulta
Akademický rok: 2012/2013

Studijní program: Psychologie
Forma: Prezenční
Obor/komb.: Psychologie (PS)

Podklad pro zadání DIPLOMOVÉ práce studenta

PŘEDKLÁDÁ:	ADRESA	OSOBNÍ ČÍSLO
SEMERÁKOVÁ Aneta	ČSA 373, Broumov	F09295

TÉMA ČESKY:

Specifika komunikace při výslechu z pohledu psychologie - problematika ovlivnitelnosti.

NÁZEV ANGLICKY:

Communication specifics during the interrogation from the perspective of psychology - the issue of suggestibility.

VEDOUČÍ PRÁCE:

PhDr. Jiří Popelka - PCH

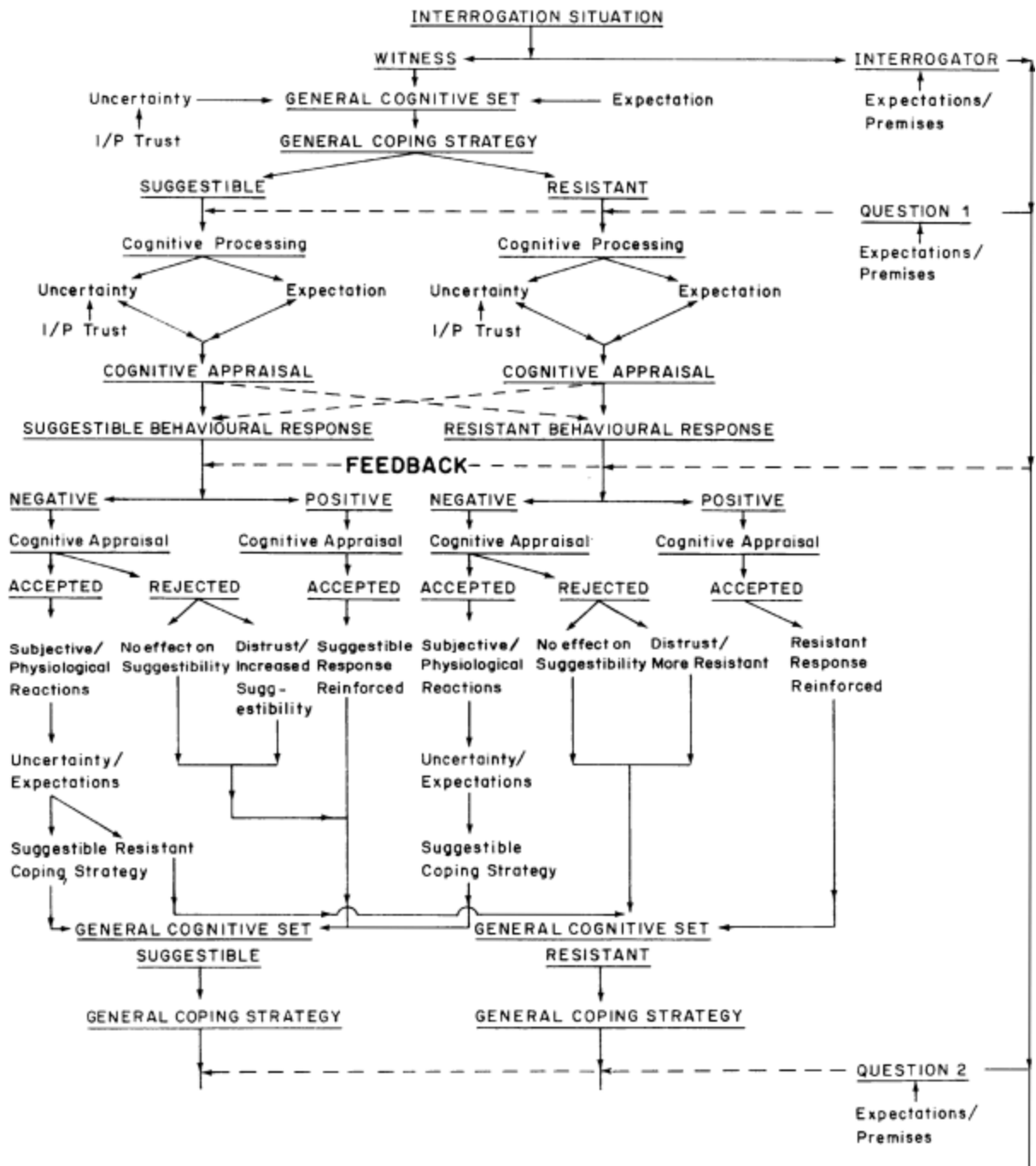
ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ:

Práce se bude tématicky věnovat komunikaci ve specifických podmínkách výslechové situace, se zaměřením na problematiku ovlivnitelnosti vyslýchaného. Teoretická část práce bude vycházet z výsledků zahraničních studií, které se týkají výslechové suggestibility. Především využije a představí zahraniční výsledky zkoumání tohoto fenoménu pomocí Gudjonssonovy škály suggestibility. Tyto poznatky propojí s psychologií komunikace, především s problematikou dotazování. Zároveň využije psychologii osobnosti v souvislosti s rozborem individuálních odlišností a osobnostní typologií. Výzkumná část se v návaznosti na toto bude zabývat ovlivnitelností ve vztahu k osobnostním charakteristikám a vlivu předchozích životních zkušeností.

SEZNAM DOPORUČENÉ LITERATURY:

Allan, A., Cohen, A., Foster, D., Tredoux, C., & Wassenaar, D. (2005). Psychology and law. Lansdowne: Juta and Co Ltd.
Cooley, S. (2008). An experimental investigating the effects of leading questions on false memory creation regarding a series of images. College of saint Elizabeth journal of the behavioral sciences.
Davies, G., & Bull, R. (2003). The psychology of interrogation and confession. Chichester: John Wiley&Sons, Ltd.
Drake, K. E. (2009). The psychology of interrogative suggestibility. Leicester: rigorozní práce.
Drake, K., & Bull, R. (2011). Individual differences in interrogative suggestibility: life adversity and field dependence. Crime and Lay Psychology, 677-687.
Spurný, J. (2003). Psychologie výslechu. Praha: Portál.
Výbiral, Z. (2009). Psychologie komunikace. Praha: Portál.

Příloha. 2: Gudjonssonův a Clarkův model (Gudjonsson, 2003)



Příloha č. 3: Dotazník návodné otázky – Varianta B

Vybavte si obrázky, které jste viděl/la v prezentaci a odpovězte na následující otázky:

1. Pamatujete si, že byste viděl chlapce s brýlemi na obrázku ze školní třídy?
2. Pamatujete si, že byste viděl dort na obrázku s dětmi?
3. Pamatujete si, že byste viděl nákupní vozík na obrázku z obchodu?
4. Pamatujete si, že byste viděl kost na obrázku zvířete?
5. Pamatujete si, že byste viděl lekníny na obrázku přírody?
6. Pamatujete si, že byste viděl krev na obrázku z místa trestného činu?
7. Pamatujete si, že byste viděl rozbité sklo na obrázku z místa nehody?
8. Pamatujete si, že byste viděl mašli na obrázku ženy s květinami?
9. Pamatujete si, že byste viděl plachty na obrázku s lodí?
10. Pamatujete si, že byste viděl komín na obrázku budovy?
11. Pamatujete si, že byste viděl hrníčky na obrázku pokoje?
12. Pamatujete si, že byste viděl měsíc na obrázku ulice města?
13. Pamatujete si, že byste viděl dopravní značku na obrázku cesty?
14. Pamatujete si, že byste viděl zbraň na obrázku z demonstrace?
15. Pamatujete si, že byste viděl spadané listí na obrázku lesa?