

A close-up photograph of a man wearing a dark pinstriped hat and a grey suit jacket over a light blue shirt. He is holding a magnifying glass with a gold frame and a red handle, focusing it on his right eye. The background is a dark, solid color.

Dr. David Craig

Staňte se lidským detektorem

VŽI

Jak spolehlivě odhalit lháře

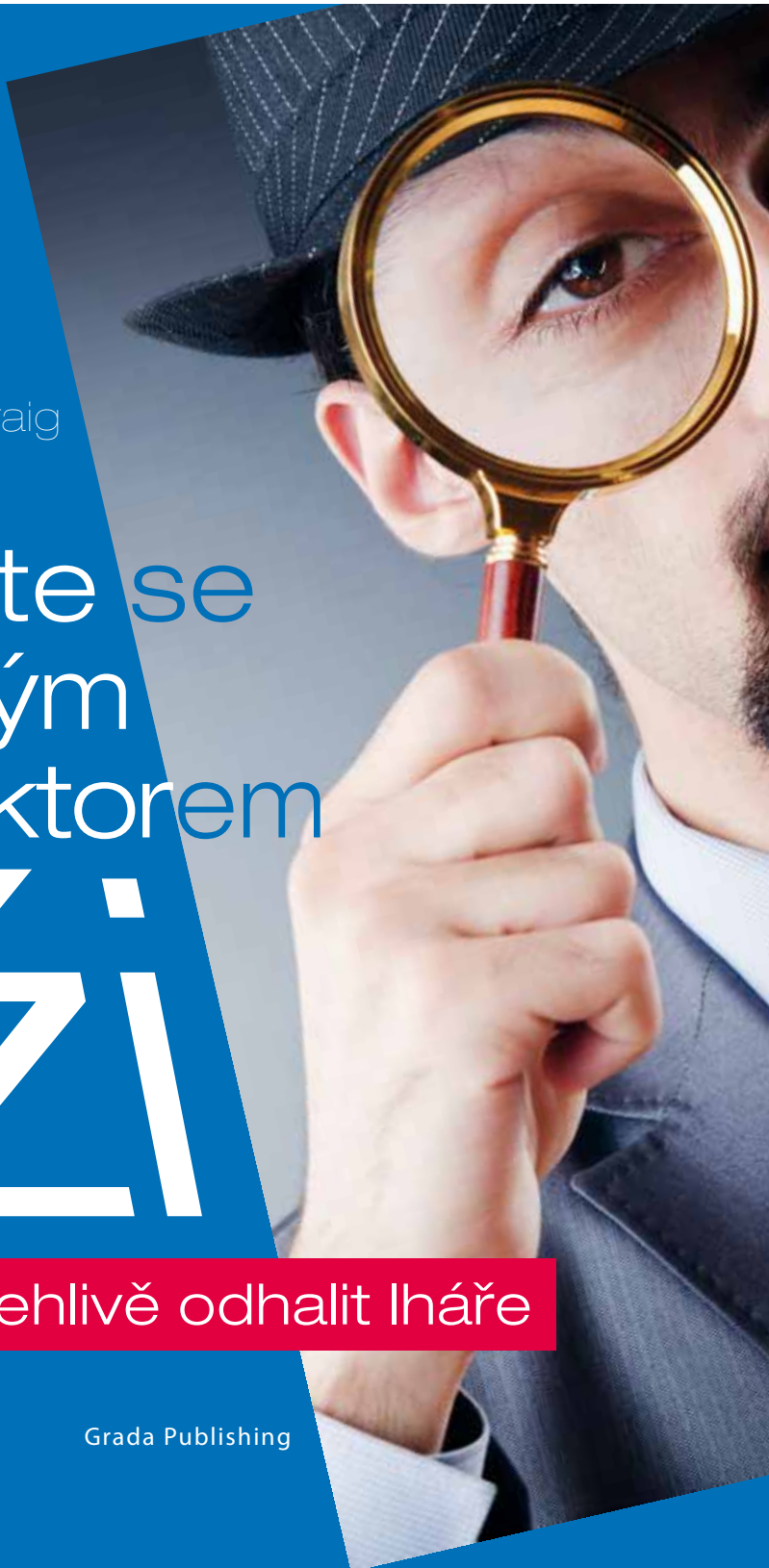
Dr. David Craig

Staňte se lidským detektorem

VŽI

Jak spolehlivě odhalit lháře

Grada Publishing



Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **tretně stíháno**.

Dr. David Craig

Staňte se lidským detektorem lži

Jak spolehlivě odhalit lháře

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Přeloženo z anglického originálu knihy Davida Craiga *Lie Catcher: Become a Human Lie Detector in Under 60 Minutes*, vydaného nakladatelstvím Big Sky Publishing Pty Ltd, v Austrálii, 2011.

First published in Australia in 2011 by Big Sky Publishing Pty Ltd.

Copyright © Dr David Craig 2011

All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 5706. publikaci

Překlad Ivana Sýkorová

Odpovědný redaktor Štěpán Böhm

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Počet stran 160

První vydání, Praha 2014

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2014

Cover Design © Eva Hradiláková

Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-5365-2

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-9578-2 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-9579-9 (ve formátu EPUB)

OBSAH

PODĚKOVÁNÍ	8
O AUTOROVI	9
ÚVOD	11

První část

JAK POROZUMĚT LŽÍM

1 POVAHA LHANÍ	15
1.1 Lži ve prospěch druhých	16
1.2 Lži ve vlastní prospěch	18
1.2.1 Motiv lži: chránit se před ztrapněním	18
1.2.2 Motiv lži: udělat dobrý dojem	19
1.2.3 Motiv lži: získat výhodu	20
1.2.4 Motiv lži: vyhnout se trestu	21
2 PŘIROZENÁ SCHOPNOST ROZPOZNAT LEŽ: JAK DOBŘE SI VEDEME?	23
2.1 Překážky – sebejistota a blízkost	23
2.2 Schopnost lhát vs. schopnost lež rozpoznat	26
2.2.1 Jak dosáhnout rovnováhy mezi schopnostmi lhát a rozpoznávat lež	27
2.2.2 Jak si vedou profesionálové	28
2.2.3 Vliv verbální a neverbální komunikace	30
2.2.4 Géniové v odhalování lží	31

Druhá část

ODHALOVÁNÍ LŽÍ

3 REAKCE NA LEŽ	41
3.1 První fáze: emoční reakce	41
3.2 Druhá fáze: reakce sympatického nervového systému	41

3.3	Třetí fáze: kognitivní reakce	42
3.3.1	Funkce vysokofrekvenčních nervových drah	42
3.3.2	Kognitivní přetížení mozku	43
3.4	Reakce na lež v praxi	45
4	PROCES ODHALOVÁNÍ LŽÍ – MODEL „MAGIC“	48
4.1	První stupeň: motivace	49
4.2	Druhý stupeň: kontrolní otázky	49
4.2.1	Polygraf	50
4.2.2	Způsoby ověřování normálních projevů chování	51
4.3	Třetí stupeň: usvědčující otázky	51
4.3.1	Přímá konfrontace	52
4.4	Čtvrtý stupeň: indikátory	52
4.5	Pátý stupeň: opětovná kontrola	53
4.6	Model odhalování lži MAGIC v praxi	55
5	PŘÍZNAKY LHANÍ	62
	<i>Patologičtí lháři</i>	63
	<i>Nacvičené opakované lži</i>	63
	<i>Trénink odhalování lži</i>	64
5.1	Vše je vepsáno v obličejí	64
5.1.1	Oči	64
	<i>Oční kontakt</i>	65
	<i>Frekvence mrkání</i>	66
	<i>Pohyby očí</i>	67
	<i>Výjimky z pravidla</i>	69
5.1.2	Nos to ví	79
5.1.3	Ústa	81
5.1.4	Mikrovýrazy – záblesky falše	89
5.1.5	Záměna mikrovýrazů	99
5.2	Prolhané tělo	101
5.2.1	Paže a ruce	102
5.2.2	Nohy a chodidla	105
5.2.3	Hlava	109
5.2.4	Držení těla	109
5.3	Prolhaný jazyk	116
5.3.1	Vynechávání inkriminovaných informací	116
5.3.2	Odvádění pozornosti	117
5.3.3	Negace a nadměrný důraz	118
5.3.4	Rytmus řeči	121

6	POVAHA LHANÍ: SHRNUÍ HLAVNÍCH BODŮ	127
7	PŘIROZENÁ SCHOPNOST ROZPOZNAT LEŽ: SHRNUÍ HLAVNÍCH BODŮ	128
8	REAKCE NA LEŽ: SHRNUÍ HLAVNÍCH BODŮ	129
9	PROCES ODHALOVÁNÍ LŽÍ – MODEL „MAGIC“: SHRNUÍ HLAVNÍCH BODŮ	131
10	PŘÍZNAKY LHANÍ: SHRNUÍ HLAVNÍCH BODŮ	133
11	PŘÍZNAKY LHANÍ: PŘEHLEDNÝ SEZNAM	135
12	PŘÍZNAKY LHANÍ: OBRÁZKOVÝ PRŮVODCE	137
13	MIKROVÝRAZY: OBRÁZKOVÝ PRŮVODCE	142
14	UŽITEČNÉ TIPY PRO RODIČE A UČITELE	144
	14.1 Přizpůsobte otázky věku dětí	144
	14.2 Dávejte si pozor na přehnanou sebejistotu a zůstaňte objektivní	145
	14.3 Tělo dítěte vše prozradí	145
	14.4 Pro a proti blufování	145
	14.5 Poučte se z dětských lží	146
	14.6 Poznámka na závěr	147
	14.7 Nejčastější příznaky lhaní u dětí	147
	14.7.1 Oči	147
	14.7.2 Pohrávání si s prsty nebo různými předměty	147
	14.7.3 Dotýkání se obličeje	147
	14.7.4 Rytmus řeči	148
	14.7.5 Použijte strategii mlčení	148
15	UŽITEČNÉ TIPY V OBLASTI PRACOVNÍCH POHOVORŮ A JEDNÁNÍ	149
	15.1 Nervozita je normální jev	149
	15.2 Vytvoření vhodné atmosféry	150
	15.3 Vynechávání inkriminovaných informací a odvádění pozornosti	151
	15.4 Technika střídání přátelských a nepříjemných otázek	152
	15.5 Poznámka na závěr	153

PODĚKOVÁNÍ

Rád bych poděkoval své ženě Alise a svým čtyřem dětem Katrině, Lucindě, Rosalii a Royovi za neutuchající podporu. Na tomto projektu se velkou měrou podílela také má matka Dell (která je rovněž spisovatelkou).

Zvláštní poděkování patří Brettovi a Shakimře Charlesovým z LEFTFIELD Sound, Vision and Multimedia za jejich přátelství a profesionální podporu.

Dále bych rád poděkoval Dennymu Neaveovi z Big Sky Publishing za důvěru a nasazení a v neposlední řadě také Diane Evansové za její moudré rady, neúnavné úsilí a starost o to, aby vše běželo jako po másle!

*Deset procent ze zisku autora z prodeje této knihy bude věnováno
Královské dětské nemocnici a Národnímu památníku policie.*

O AUTOROVI

David Craig získal titul doktora práv po obhájení práce zaměřené na mezinárodní výzkum tajných operací v Austrálii, Spojených státech, Kanadě, Velké Británii a Nizozemí.

Ve světě tajných služeb může schopnost rozpoznat pravdu od lži představovat otázku života, nebo smrti. A právě z tohoto prostředí kniha *Staňte se lidským detektorem lži* vzešla.

Doktor Craig má rozsáhlé zkušenosti s praktickým uplatňováním technik představených v této knize a jeho práce byly vydané v domovské Austrálii i v zahraničí.

Kromě toho, že za ním stojí více než dvacetiletá zkušenost v oboru kriminologie a v oblasti výzkumu podvodného jednání a odhalování podvodů, strávil doktor Craig stovky hodin zkoumáním teoretických prací nejlepších světových kapacit v tomto oboru. Všechny získané zkušenosti a znalosti mu umožnily napsat praktickou a čtivou knihu *Staňte se lidským detektorem lži*, která najde uplatnění v řadě oborů v oblasti prosazování práva, ale také ve školství, při výchově dětí a v partnerských i obchodních vztazích.



ÚVOD

Tato kniha vás nejspíš upoutala proto, že vás zajímá, jak se dá rozeznat, kdy vám někdo říká pravdu a kdy ne. Nebo proto, že vám v minulosti někdo lhal, aniž byste to poznali, a nyní se chcete chránit a ujistit se, že vás už v budoucnosti nikdo neoklame. V obou případech vám kniha pomůže.

Když jsem se před lety začal zabývat výzkumem v oblasti odhalování lži, zjistil jsem, že se tomuto tématu věnuje spousta vysoce odborných akademických prací a knih, avšak neexistují žádné důvěryhodné a zároveň čtivé příručky, jež by umožňovaly okamžité uplatnění znalostí a dovedností v praxi. A tak jsem se rozhodl takovou příručku napsat.

Zajímá-li vás, co se odehrává v psychologické rovině při uzavírání obchodů, při vyjednávání, v mezilidských vztazích nebo při obyčejném nakupování, pak je tato kniha určena pro vás. Odhalování lži nemusí souviset jen s nekalou činností. Na následujících stránkách najdete mimo jiné i zábavná a zajímavá cvičení. Vyzvěte své přátele a rodinu. Projde jim, když vám budou lhát, nebo dokážete každou lež odhalit?

Kromě toho, že za mnou stojí více než dvacetiletá praxe v oboru kriminologie a výzkum zaměřený na podvodné jednání a odhalování podvodů v rámci tajných operací, jsem také strávil stovky hodin zkoumáním teoretických prací nejlepších světových kapacit v tomto oboru. Právě kombinace teoretických znalostí a praktických zkušeností mi umožnila shrnout všechny relevantní informace do velmi praktické knihy, která vás rychle naučí, jak se stát lidským detektorem lži. Výzkumy prokázaly, že schopnost úspěšně odhalovat lži se dá natrénovat a většina lidí se v ní může zdokonalit pomocí dostatečné praxe. Tato kniha vám bude výborným průvodcem.

Knihu jsem sestavil tak, aby čtenáři, kteří se potýkají s nedostatkem času, ale přesto by chtěli co nejdříve pokročit, mohli přeskočit první část s názvem *Jak porozumět lžím* a přejít rovnou ke druhé, praktické části knihy nazvané *Odhalování lži*. Rozhodnete-li se začít praktickou částí a pustíte se rovnou do procvičování dovedností popsanych ve druhé části knihy, doporučuji vám, abyste si zároveň našli čas a postupně si dočetli i první část, protože vám umožní do hloubky porozumět podstatě podvodného jednání.

Umění rozlišovat, kdy vám lidé lžou a kdy říkají pravdu, patří ve 21. století k životně důležitým lidským dovednostem. Nezáleží na tom, kolik vám je let, jste-li muž nebo žena, ani z jakého pocházíte prostředí – tato kniha poskytne všem čtenářům účinné nástroje, s jejichž pomocí se mohou naučit lež spolehlivě odhalovat. Přeji šťastný lov!

První část

JAK POROZUMĚT LŽÍM

1

POVAHA LHANÍ

Prolhanost, nevinná lež, lež jako věž, faleš, blud, báchorka. Dokonce jsem slyšel, jak jistá kandidátka na úřad amerického prezidenta zdvořile nazvala svůj výrok „přebreptnutím“. Vlastně si ani nejsem jistý, jestli je takové slovo vůbec ve slovníku – nejspíš to byla lež. Bez ohledu na to, jak lež nazýváme a v jakém kontextu se vyskytuje, se dá říci, že každý člověk má nějaký názor na to, co je lež, přičemž popis procesu lhaní existuje v nespočtu variací. Podle mého názoru je lež fyzický čin nebo verbální prohlášení záměrně zastírající druhému člověku pravdu. Na fyzické úrovni lze například zloděj, který se snaží na ochranku v obchodě působit „fyzickým“ dojmem poctivého zákazníka, zatímco z regálů kradе zboží. Na verbální úrovni se člověk pokouší oklamat druhého, když vysloví, nebo naopak nevyřkne určitá slova. V obou uvedených příkladech je **záměrem odepřít druhé straně pravdu.**

Většina lidí by se shodla na tom, že lhaní je výrazem nepoctivosti. A právě tato negativní konotace je důvodem, proč převážná část respondentů v odpovědi na přímý dotaz uvádí, že lže jen zcela výjimečně. Což téměř nikdy nebývá pravda. Četností lhaní ve společnosti se zabývá celá řada nezávislých odborných studií. Z některých sice vyplynulo, že zalžeme pouze dvakrát za den (jen 730krát za rok!), avšak nedávný výzkum potvrdil, že lež vyslovíme průměrně třikrát během každých deseti minut běžné konverzace.¹ Střední cestu pak představuje výzkum Roberta Feldmana, který byl uskutečněn na Univerzitě v Massachusetts a z něj vyplynulo, že šedesát procent účastníků výzkumu zalhalo nejméně jedenkrát během každých deseti minut konverzace.² Většina lidí bude považovat tyto statistiky za překvapivé, ba téměř neuvěřitelné. Je to celkem pochopitelné, zejména uvažíme-li, že když někoho označíme za lháře, bývá to považováno za jednu z nejhorších urážek. Pravdou však zůstává, že ze studií provedených napříč

1 Výsledky studie, jež se uskutečnila na Univerzitě v Massachusetts, byly publikovány v článku fakulty The College of St. Scholastica nazvaném *Lying and Deception*, který je dostupný na <http://faculty.css.edu/dswenson/web/OB/lying.html>. Psycholog Gerald Jellison (Univerzita v Severní Karolíně) také zjistil, že každému člověku někdo lže přibližně jednou za pět minut. Viz GEARY, J.: How to Spot a Liar. *Time*, Inc. 13. 3. 2000. Článek je dostupný na <http://content.time.com/time/world/article/0,8599,2051177,00.html>. Dr. Charles Ford, autor knihy *Lies! Lies!! Lies!!!*, tvrdí, že běžný člověk lže sedmkrát za hodinu – pokud do toho započítáme i nepravdy, jimiž obelháváme sami sebe. Dr. Ford je psychiatrem a profesorem na Alabamské univerzitě v Birminghamu.

2 Feldman, R. S.; Forrest, J. A.; Happ, B. R. (2002): *Self presentation and verbal deception: do self presenters live more?*

odlišnými společenskými skupinami a kulturami vypsaly následující závěry: **Ačkoliv každá studie dospěla k odlišné frekvenci lhaní, všechny se shodují v tom, že lhaní je univerzální a každodenní jev.**

Téměř každý, kdo tuto informaci uslyší poprvé, protestuje. I já připouštím, že je zpočátku docela šokující. Uvedené statistiky začnou dávat smysl teprve tehdy, až pochopíme skutečnou povahu lhaní. Pak dokážeme přijmout fakt, že lež je zcela normální součástí mezilidské komunikace. Jakmile pochopíte podstatu lhaní a naučíte se poznávat, zda vám někdo lže, dokážete si spočítat, jaká motivace člověka ke lhaní přivedla.

Obecně se dá říci, že existují dvě kategorie lží: lži ve vlastní prospěch a lži ve prospěch druhých. Lži ve vlastní prospěch mají pomoci člověku, který lže, zatímco lži ve prospěch druhých vyslovujeme se záměrem pomoci druhým lidem. Nejprve se zaměříme na lži ve prospěch druhých, protože většinou bývají neškodné, málokdy někomu ublíží a obvykle nepředstavují žádnou hrozbu. Lži ve vlastní prospěch mají naproti tomu značný potenciál uškodit obelhované straně. Z toho důvodu si nejdříve stručně objasníme povahu lží ve prospěch druhých a ve zbývající části knihy se budeme věnovat podrobnému zkoumání lží ve vlastní prospěch a způsobům, jak je odhalit.

1.1 Lži ve prospěch druhých

Jak už z názvu vyplývá, zaměřují se lži ve prospěch druhých na druhé osoby. Lhář se k podobným lžím obvykle uchyluje s dobrým úmyslem, ve většině případů obelhvané osobě neublíží, a to ani tehdy, vyjde-li pravda najevo. Lži ve prospěch druhých bývají někdy označovány jako nevinné nebo milosrdné lži a jejich **účelem je druhému člověku určitým způsobem prospět nebo ho chránit.**

Uveďme si příklad. Setkáte se s dobrým přítelem, kterého jste řadu let neviděli, a přivítáte ho slovy: „Ty ses od poslední téměř nezměnil.“ Jenže váš přítel ve skutečnosti výrazně přibral, přibýlo mu šedivých vlasů a zestárnul tak, že vás to překvapilo. Nicméně je to váš dobrý přítel a rádi ho vidíte, tak proč byste si setkání kazit tím, že byste mu připomínali krutou pravdu? „Páni, ty jsi ale přibral. Úplně jsi zešedivěl a dost ti prořídly vlasy. Hochu, vypadáš děsně staře, ale stejně tě rád vidím.“ Nejspíš byste ho viděli naposledy. Ne vždy očekáváme, že uslyšíme pravdu, někdy ji raději slyšet nechceme.

Podobný případ nastane, když potkáte kamaráda, který byl dlouho nemocný, a jste v šoku, neboť výrazně zhubnul a je velmi bledý. Navzdory svému zjištění možná vycítíte, že kamarád potřebuje povzbudit. Použijete lež ve prospěch druhých a složíte mu kompliment, jak dobře vypadá. V obou příkladech zazněla lež, lež ve prospěch druhých, která byla použita s dobrým úmyslem. Jako další příklady můžeme uvést tatínka, jenž předstírá potěšení poté, co ke dni otců dostal opět jen sadu ponožek, nebo maminku, která své čtyřleté dcerce děkuje za výtečný oběd i přesto, že jí holčička připravila sendvič plněný medem a sardinkami.

Některé otázky vyvolávají lež automaticky, protože chceme potěšit osobu, která se ptá:

- „Nemám v těch šatech moc velký zadek?“
- „Líbí se ti moje nové boty?“
- „Myslíš, že jsem přibrala?“

Lež ve prospěch druhých automaticky vyslovujeme také tehdy, máme-li odpovědět na některou z nejčastěji pokládaných otázek, jako například: „Jak se máš?“ – „Jak se ti vedlo?“ – „Jak se má vaše rodina?“ Na podobné otázky téměř vždy odpovídáme automaticky a pozitivně, přičemž používáme lež ve prospěch druhých: „Mám se fajn.“ – „Docela dobře.“ – „Dobře.“ Pokud tazatele skutečně upřímně nezajímá váš život, rozhodně neočekává podrobné ani přesné odpovědi.

Představte si situaci, kdy se dvě kolegyně míjejí na chodbě před kanceláří. Jedna se druhé zeptá: „Ahoj, jak se máš? A jak se daří rodině?“ A teď si zkuste představit zcela upřímnou odpověď: „Mám se celkem dobře, ale trochu mě bolí hlava a tyhle boty mě šíleně tlačí. Ráno jsem se pohádala s manželem a dost mě to trápí, mám pocit, že se poslední dobou hodně vzdalujeme. Petr se ve škole učí dobře, ale nedaří se mi ho přimět, aby si uklidil v pokojíčku, a to mě opravdu števe.“

Je evidentní, že otázka byla položena jako zdvořilé, symbolické gesto, jímž tazatelka dává najevo, že ji kolegyně zajímá jako člověk. Avšak zájem není tak velký, aby si chtěla vyslechnout podrobnosti. Ani tázaná kolegyně se nechce svěřovat se všemi detaily, buď z osobních důvodů, nebo proto, že nechce kolegyni zatěžovat svými problémy. Podobné otázky jsou běžné ve většině kultur a obvykle se na ně odpovídá pozitivně a automaticky.

Lži ve prospěch druhých nemusejí být vždy jen povrchní, ne vždy souvisejí výlučně se společenskou etiketou, ani se neomezují jen na přátele a kolegy. Tento druh lži si někdy vyměňují i úplně cizí lidé, občas dokonce z nutnosti. Představte si například situaci, kdy se jistá osoba stane svědkem toho, jak velmi rozrušená žena vybíhá z domu a ukryje se před svým rozzuřeným manželem v domě sousedů. Dalo by se očekávat, že pokud se manžel začne vyptávat, bude svědek ženu chránit a uchýlí se ke lži ve prospěch druhých. Například může říct: „Myslím, že běžela tímto směrem,“ ale zároveň ukáže muži špatný směr. Nebo zcela popře, že by něco viděl. Svědek nemusí znát nikoho z účastníků konfliktu, nicméně i v tomto případě platí princip lži ve prospěch druhých: lež byla použita s úmyslem prospět druhé osobě nebo ji chránit. V našem příkladu měla ochránit prchající ženu.

Společnost tento druh lži toleruje a v podstatě očekává, že je budeme používat jako součást normálních mezilidských vztahů. Lži z této kategorie působí jako olej, který promazává soukolí společenských vztahů, umožňuje jeho plynulé otáčení a zabráňuje zbytečnému tření. Ačkoli ke lži ve prospěch druhých vede člověka „dobrý úmysl“, stále se zcela jednoznačně jedná o lež, neboť slouží k tomu, aby někomu odepřela pravdu. Jen velmi těžko však můžeme kohokoliv za podobnou lež kritizovat, protože společnost v podstatě očekává, že by se většina lidí zachovala stejně.

Zkuste se teď na chvíli znovu zamyslet nad zmiňovanými statistikami, které dokládají vysokou četnost lhaní. Případá vám stále tak překvapivé, že lež zazní nejméně jednou během každých deseti minut konverzace? Pokud byste si chtěli výsledky statistik ověřit sami na sobě, doporučil bych vám, abyste si po dobu jednoho týdne vedli „deník lží“ a zapisovali si do něj každou svou lež bez ohledu na to, jak nevinná se může zdát. Budete-li naprosto upřímní a přiznáte vše, překvapí vás nejen to, jak často lžete, ale také to, jak moc jsou lži potřebné. Nepřesvědčí-li vás ani tento experiment, zkuste celý týden nelhat – je to nesmírně náročné a budete-li za všech okolností říkat pravdu, s největší pravděpodobností někoho urazíte.

Doufám, že vám tato kapitola pomohla pochopit, proč lžeme tak často, a uvědomit si, že člověk, který lže, nemusí mít vždy nečestné úmysly, zejména pokud se jedná o lži ve prospěch druhých. Lži z následující kategorie naproti tomu představují mnohem zákeřnější nebezpečí.

1.2 Lži ve vlastní prospěch

Narozdíl od lži ve prospěch druhých, mají lži ve vlastní prospěch **přinést nějakou výhodu lháři**, případně ho chránit. Z výsledků studií vyplývá, že do této kategorie spadá padesát procent všech lží.³ Ke lži ve vlastní prospěch mohou člověka vést čtyři odlišné motivy:

- Chránit se před ztrapněním.
- Udělat dobrý dojem.
- Získat výhodu.
- Vyhnout se trestu.⁴

Nabídnu vám několik příkladů, abyste dokázali snáze rozpoznat jednotlivé motivy, až se s nimi setkáte.

1.2.1 Motiv lži: chránit se před ztrapněním

Tento motiv lži ve vlastní prospěch je **nejméně nebezpečný pro ostatní**. Zde je několik příkladů:

- Člověk si vymýšlí důvody, proč nemůže zajít se známým na skleničku, ačkoliv skutečný důvod je ten, že si to nemůže finančně dovolit.
- Člověk, který strávil víkend o samotě, vypráví ostatním, jaký si užil skvělý víkend jen proto, aby se před nimi nemusel stydět, že nemá partnera.

³ Podle výzkumu profesorky Belly DePaulové, který se uskutečnil na Univerzitě v Massachusetts v roce 1996.

⁴ Podle výzkumu profesorky Belly DePaulové, který se uskutečnil na Univerzitě v Massachusetts v roce 1996.

- Člověk začne dojíždět do práce hromadnou dopravou, protože své nabourané auto musel odvézt do servisu. Ale místo toho, aby přiznal, že měl nehodu, vymlouvá se, že autobusem jezdí proto, že v centru se jen velmi obtížně hledá místo k zaparkování.

Jak vyplývá z uvedených příkladů, je tento motiv lži ve vlastní prospěch pochopitelný, nicméně občas zůstává nepochopen. Jen zřídka však někomu ublíží nebo způsobí škodu.

1.2.2 Motiv lži: udělat dobrý dojem

Snaha udělat dobrý dojem je u lží ve vlastní prospěch zcela běžnou příčinou a setkáte se s ní nejčastěji. Motivačním faktorem mnohdy bývá vlastní nejistota lhářů, která v nich vyvolává pocit, že **musí zapůsobit lepším dojmem**, než jim umožňuje pravdivá realita. V této kategorii lží dochází k pozměňování pravdy na různých úrovních, od lehkého přehánění až po úplné výmysly. Ve většině případů si lháři lehce „přibarví“ pravdu menším množstvím nepravdivých informací ve snaze vylepšit svůj obraz před ostatními. Méně časté, avšak potenciálně mnohem škodlivější, jsou případy, kdy si lhář zcela vymyslí určité skutečnosti s výslovným záměrem udělat na vás dojem.

Tento motiv se objevuje například v období, kdy spolu dva lidé začínají chodit, nebo v situacích, kdy jeden člověk vnímá druhého člověka nebo skupinu osob jako konkurenci. Takový případ může nastat na rodinném setkání, kde se vzájemně „předhánějí“ dva dospělí sourozenci, nebo na třídním srazu, kde se bývalí spolužáci pokoušejí udělat dojem na ostatní. Zde je několik příkladů:

- Přehánění ohledně výše výdělků.
- Předstírání dobrých vztahů se slavnými osobnostmi nebo společensky dobře postavenými lidmi (chlubení se slavnými jmény).
- Vymýšlení si ohledně vzdělání, sportovních úspěchů nebo schopností, kterých dosáhl sám lhář, případně jeho děti.
- Nadsazování počtu zaměstnanců, které lhář řídí, přehánění ohledně pracovního postavení nebo vlivu v rámci profesní či sportovní skupiny.

Rozsah dopadu tohoto typu lží na druhé se různí. Může se jednat jen o bezvýznamné nepravdivé informace, které nebudou mít žádný negativní důsledek, avšak může jít i o závažné lži, jež mají potenciál poškodit nebo zničit vztah a někomu do značné míry ublížit, například pokud vztah vznikl na základě výrazně nepravdivých informací. V obchodním prostředí dále hrozí riziko finanční ztráty nebo poškození profesní cti. Například ředitel společnosti nebo obchodní partner by mohli na základě lži nabídnout zaměstnání nebo navrhnout společné podnikání nedostatečně kvalifikovanému podvodníkovi, respektive jednat o obchodních výstupech na základě zavádějících

prohlášení podvodníka – v obou případech by mohlo jít o pro společnost velmi drahé chyby. Tyto příklady dosvědčují, jak je důležité umět odhalit lháře nejen v obchodním styku, ale i v osobních vztazích. Zákeřnější kalibr lži s úmyslem zapůsobit dobrým dojmem bychom mohli zařadit i do následující kategorie lži s úmyslem získat výhodu.

1.2.3 Motiv lži: získat výhodu

Jak už jsme si řekli, pokud je snaha vzbudit dobrý dojem vyhnána do extrému, může být spojována s motivem získat výhodu. Lež se záměrem získat výhodu je **jednoznačně zákeřný čin** a rozhodně se vám vyplatí, když se ji naučíte odhalovat. Zde je několik příkladů:

- Vymýšlení si okolností, kvůli nimž potřebuje lhář vaši pomoc, například v podobě osobní nebo finanční výpomoci.
- Šíření falešných informací o jiné osobě, která představuje konkurenci.
- Vymýšlení si různých údajů v žádosti o práci nebo lhaní ohledně předchozích zaměstnání (velmi časté).
- Při prodeji: vymýšlení si ohledně historie nebo hodnoty prodávaného předmětu.
- Při koupi: snaha o snížení kupní ceny pomocí tvrzení, že máme k dispozici méně peněz nebo že se podobný předmět dá pořídit jinde levněji.

V rámci společenské skupiny může jeden člověk začít šířit nepravdivé pomlavy o jiném člověku s výhradním záměrem očernit jeho dobrou pověst. Jsou-li podobné lži namířeny proti vám, musíte udělat dva kroky. Nejprve byste měli ostatním ve skupině zdůraznit rozpor mezi pomluvami a fakty. Pokud se vám to podaří, dosáhnete opačného účinku, než jaký zamýšlel lhář. V rámci druhého kroku můžete konfrontovat osoby, o nichž se domníváte, že začaly pomluvu šířit, a díky svým nově získaným schopnostem odhalovat lži brzy najdete skutečného viníka. Obdobně vám tyto schopnosti pomůžou odhalit pomluvu i v případech, kdy se vám lhář pokouší podsunout nepravdivé informace o jiné osobě, protože velmi rychle dokážete rozpoznat pravdu.

V obchodním prostředí je běžnou záležitostí, že se jednotlivci i společnosti pokoušejí získat výhodu. Někdy i pomocí nadsazených informací, nebo dokonce nepokrytých lží. Jestliže podnikáte v konkurenčním prostředí, kde je snaha „získat jakoukoliv výhodu za jakoukoliv cenu“ nadřazena etice, je vysoce pravděpodobné, že vy či vaše společnost budete čelit podobnému nekalému jednání. Chytrí lháři **kombinují nepravdivé informace s pravdivými fakty**, a proto vám může schopnost rozlišit pravdu od lží pomoci ochránit obchodní zájmy – zejména při obchodních jednáních, kde mohou být některé informace nadsazovány a jiné potlačovány se záměrem získat nad vámi či vaší společností výhodu. Později si podrobněji vysvětlíme, jak přesně poznáte falešné informace, a při troše cviku se vám bude dařit nacytat lháře mnohem spolehlivěji než doposud.