



Fenomén lhaní v prostředí internetu

Štěpán Konečný

Masarykova univerzita
Fakulta sociálních studií, Institut výzkumu dětí, mládeže a rodiny

M A S A R Y K O V A U N I V E R Z I T A

Fakulta sociálních studií
Institut výzkumu dětí, mládeže a rodiny

FENOMÉN LHANÍ V PROSTŘEDÍ INTERNETU

Štěpán Konečný

Brno 2011

Publikace vznikla v rámci řešení výzkumného záměru MŠMT 0021622406
„Psychologické a sociální charakteristiky dětí, mládeže a rodiny: vývoj
osobnosti v době proměn moderní společnosti“.

Recenzent:

PhDr. Markéta Niederlová, Ph.D.

Vědecký redaktor:

doc. PhDr. David Šmahel, Ph.D.

© 2011 Štěpán Konečný

© 2011 Masarykova univerzita

ISBN 978-80-210-7665-5 (online : pdf)

ISBN 978-80-210-5488-2 (brožovaná vazba)

Poděkování

Chtěl bych na tomto místě poděkovat Mojmíru Tyrlíkovi za jeho vědeckou, ale zejména lidskou podporu. Davidu Šmahelovi za vstřícné poskytnutí výzkumných dat a přínosné diskuse. Petru Mackovi za jeho laskavost a nekonečnou trpělivost. Honzovi Širůčkovi za objevení světa strukturálních modelů. Svě manželce Věrice za její podporu a také svému synku Kryštofovi, který trpělivě vyčkával na odevzdání obou našich prací, i když už by byl zjevně raději mezi námi.

Obsah

1	Úvod	6
2	Teoretická část	9
2.1	Lhaní jako součást každodenního života	9
2.2	Různé důvody ke lhaní	10
2.3	Rozdíly ve lhaní mužů a žen	12
2.4	Lhaní závislé na věku	14
2.5	Kognitivní předpoklady a souvislosti lhaní	15
2.5.1	Role vnímání při detekci lži	15
2.5.2	Vliv myšlení a paměti na produkci lži	16
2.5.3	Emoční prožívání lhaní	17
2.5.4	Schopnost odhalit lež	18
2.6	Online komunikace	20
2.6.1	Specifika počítačově zprostředkované komunikace (CMC)	22
2.6.2	Absence neverbálních návodů smyslu sdělení a záměrů druhého	23
2.6.3	Synchronní versus asynchronní komunikace	23
2.6.4	Rozdíly v chování mužů a žen na internetu – aneb má ještě smysl sledovat ženy a muže?	23
2.7	Specifika různých internetových prostředí	25
2.8	Psychologie uživatelů internetu	28
2.8.1	Anonymita	28
2.8.2	Disinhibice, sebeotevření (Self-disclosure)	30
2.8.3	Snížení důležitosti fyzického vzhledu	32
2.8.4	Kontrola nad komunikací	32
2.8.5	Snadnost ve vyhledání nám podobných lidí	33
2.8.6	Experimentování s online identitou	33
2.9	Vztahy na internetu	35
2.9.1	Navazování vztahů	35
2.9.2	Virtuální flirtování	37
2.10	Lhaní na internetu	38
2.10.1	Nejčastější důvody lhaní na internetu	39
2.10.2	Možnost detekce lži ve virtuálním prostředí	43
2.11	Shrnutí teoretické části a cíle výzkumu	45
3	Empirická část	49
3.1	Výzkumný soubor	49

3.2	Studie 1	50
3.2.1	Metoda a operacionalizace pojmů	50
3.2.2	Míra lhaní v České republice	50
3.2.3	Adresát lži	52
3.2.4	Témata lži a prostředí internetu	55
3.2.5	Lhaní o svém věku	55
3.2.6	Lhaní o pohlaví	57
3.2.7	Lhaní o povolání	57
3.2.8	Lhaní o vzdělání	59
3.2.9	Lhaní o příjmu	61
3.2.10	Lhaní o vzhledu	62
3.3	Studie 2	66
3.3.1	Metoda a operacionalizace pojmů	66
3.3.2	Vztah rodinného stavu a lhaní na internetu	68
3.3.3	Navazování romantických vztahů a lhaní	71
3.3.4	Virtuální přátelé ve vztahu se lhaním na internetu	75
3.3.5	Komunity	77
3.3.6	Komunikace	89
3.4	Studie 3	91
3.4.1	Metoda a operacionalizace pojmů	92
3.4.2	Modely predikce lhaní na internetu založené na tématu a prostředí lži	93
3.4.3	Predikce lhaní na internetu pomocí setu proměnných z oblasti přátelství, komunikace, ochoty řešit osobní problém na internetu a změn kontaktů s lidmi	96
4	Závěr	101
5	Literatura	103
6	Tabulky výsledků	113
7	Jmenný rejstřík	118

1 Úvod

Internet během svého vývoje byl zpočátku spíše méně obvyklou, a tedy i opomíjenou součástí života zanedbatelného množství odborníků. Rozvoj technologií však posunul elektronickou komunikaci od jejího původního „umožnění“ až k dnešnímu „usnadnění“ i pro běžné uživatele. Souběžně s masovým používáním dalších informačních technologií se v několika posledních letech do užšího zájmu výzkumníků dostává i psychologie uživatelů internetu.

Internetová komunikace či jiné činnosti v tomto prostředí vytvářejí pro jedince celou řadu příležitostí, jak být v každodenním kontaktu s lidmi, kteří jsou mu nějakým způsobem blízcí či důležití. Umožňuje nám však také si takové nové jedince hledat, objevovat vlastní identitu. I když přímé důsledky používání internetu na jedince jsou jen obtížně měřitelné a naplňování vlastních potřeb zde je značně individuální, společným jmenovatelem těchto činností je značné množství času, který zde dobrovolně trávíme. Množství činností a míra času na internetu stráveném pak přímo vypovídá o jeho osobní důležitosti pro každého jedince. To přirozeně ovlivňuje celou řadu činností, které v běžném světě děláme nebo bychom rádi dělali.

Možnosti vlastní sebe prezentace online jsou však již v dnešní době plně souměřitelné s prezentací sebe sama v běžném životě a sebe prezentace se v prostředí internetu stává důležitou součástí identity jedince. Nabízí se srovnání těchto (sebe)prezentací. V běžném životě na člověka nahlížíme jak prostřednictvím informací, které jsou nám nejčastěji bezprostředně dostupné z jeho chování, tak informací, které nám tato osoba o sobě sděluje víceméně záměrně. Při vzájemném kontaktu v prostředí sítí se však tento relativně vyvážený poměr dramaticky přesouvá k záměrnému prezentování informací o osobě. Internet zde na první pohled reprezentuje svět bez možnosti bezprostřední kontroly prezentovaných informací. Jedinou náповědí o lži může být nekonzistence či protichůdnost ve výpovědi. Online prostředí tak nabízí subjektu v prezentaci informací relativně velkou svobodu, kde snaha přesvědčit druhého, že předkládaná prezentace sebe je pravdivá, má velkou naději na úspěch.

Výsledky internetových výzkumů během let vyvolaly řadu psychologicky velmi zajímavých otázek, jejichž zodpovězení spíše než naplnění znalosti podpořilo vznik otázek nových. Jaké podmínky jsou nutné k udržení alternativních sebe prezentací, od kterého bodu jsou tyto sebe prezentace zkrslené a kdy již vytvářejí novou, alternující identitu? Kdy začíná žít tato nová identita na internetu svým vlastním životem? Tyto a mnoho dalších otázek

dávají tušit velký potenciál pro psychology orientující se na výzkum chování na internetu. Není proto překvapením, že během posledních dvou dekad byly tyto výzkumy díky své bohatosti poněkud méně zaměřeny na recipienta, tedy někoho, komu je předchozí prezentace určena a který si na základě kognitivních návodů aktivně konstruuje reprezentaci osoby na „druhé straně“. V této konstrukci se podobně jako v běžném světě uplatňuje sociální kognice. Poměrně málo je tak například známo, nakolik se reprezentace záměrně vytvořená příjemcem shoduje s osobou prezentujícího, popřípadě s osobou samotného tvůrce. U obou se mohou uplatňovat další faktory: účel vytvářené prezentace, možnosti virtuálního prostředí a další. Důležitá je však také kupříkladu ochota recipienta kriticky nahlížet na vytvořenou reprezentaci jako na nepřesnou, neúplnou či prezentujícím záměrně zkreslenou či zda tuto reprezentaci sice považuje za relativně nespolehlivou, nicméně v jednání ji zcela ztotožňuje s reprezentovanou osobou. Dále je možné, že se vnímaná demokratičnost online prostředí projevuje i v míře uveřejňovaných osobních informací. Pokud se někdo rozhodne údaje o sobě zveřejnit a přitom je jeho rozhodnutí dobrovolné, je pro recipienta snazší těmto předkládaným datům spíše věřit, nežli k nim přistupovat *a priori* kriticky, a to navzdory tomu, že *de facto* chybí možnost zpochybnění těchto dat na základě například vizuálních návodů. To na jedné straně může ústít v nevinou zábavu dvou lidí, na druhé straně je zde vždy riziko zneužití.

Ještě méně pozornosti bylo mezi výzkumníky věnováno jedné ze základních oblastí psychologie: vlivy prostředí. Nakolik virtuální prostředí vznik a prezentaci alternujících psychických jevů, jako je chování, identita, prožívání apod., na jedné straně umožňuje, ale nakolik na druhé straně virtuální prostředí takovéto jevy samo podněcuje? Nejčastěji bývá výzkumníky všeobecně konstatováno, že internet slouží pouze jako médium, které člověku umožňuje projevit své potřeby či přání a samo o sobě nemá velkou váhu, nicméně přesnější důkazy chybí. A právě vlivem různých virtuálních prostředí na lhaní se budeme mimo jiné zabývat i v této práci.

Lež či lhaní jako takové bývá obecně považováno za poměrně rozšířený a nežádoucí sociální jev, a to nezávisle na tom, zdali se uskutečňuje v běžném životě či v online virtuálním prostředí. Na internet je v kontextu lhaní často nahlíženo někdy až z extrémních perspektiv. Nejběžněji dostupnou prezentaci internetu nacházíme prostřednictvím masmédií. Ta obvykle naznačují, že virtuální svět představuje pro uživatele něco jako džungli plnou různých nástrah a predátorů, číhajících zejména na nejmladší oběti. Anonymita těchto prostředí je takřka dokonalá, člověk vystupuje pod smyšlenou přezdívkou (nickem) a šance na jeho dopadení jsou téměř nulové. Lživá prezentace predátora má sloužit k dostání se blíže k oběti, přičemž cílem je setkání tváří v tvář. Účelem předchozích vět není problém bagatelizovat,

neboť k takovýmto jevům přirozeně dochází, jako problematický však vidíme fakt, že lhaní na internetu je často automaticky spojováno s deviantním chováním v běžném světě. Přitom lhaní na internetu nemusí být o nic více zastoupeným jevem, než jaký můžeme pozorovat v našich každodenních konverzacích s kolegy v práci, rodinou či partnerem. Jelikož o lhaní v běžném životě byla publikována celá řada prací (DePaulo, Kirkendol, Kashy, Wyer, Epstein, 1996; Feldman, Forrest, Happ, 2002; Kashy, DePaulo, 1996; a další), nabízí se možnost přímého srovnání nejen množství, ale zejména témat různých lží ve světě virtuálním. Základní výzkumnou otázkou, která se týká lhaní na internetu, rozvíjíme z hlediska vlivu různých online prostředí, rodové odlišnosti, specifických témat lži, různých forem online komunikace. Zjišťujeme také, které další faktory se podílejí na ochotě lhát na internetu.

Je evidentní, že lhaní na internetu vzbuzuje celou řadu psychologicky zajímavých otázek. Tato práce si klade za cíl alespoň na některé z nich kvalifikovaně odpovědět, na některé s pomocí již hotových výsledků vědeckých prací různých výzkumníků v teoretické části práce, na jiné doposud nezkoumané pak v empirické části a diskusi.

Nejprve pojednáme stávající poznatky o lhaní jako psychologickém problému běžného života, kognitivních předpokladech a souvislostech lhaní. Dále popíšeme některá specifika počítačově zprostředkované komunikace (*computer mediated communication* – dále jako CMC), která významně ovlivňují jak formu komunikace na internetu, tak její obsah. Blíže se zaměříme na specifikaci jednotlivých internetových prostředí, psychologické fenomény uplatňující se v CMC, jako je anonymita či disinhibice, navazování vztahů v kontextu klamání a lhaní na internetu jako takového. V empirické části monografie zohledníme faktory jako motivace a vliv virtuálního prostředí či věku a lhaní na internetu popíšeme co možná nekomplexněji i na základě pohlaví lhářů. Další část bude zaměřena na oblast mezilidských vztahů, popisuje povahu vztahu k virtuálním přátelům a známým v kontextu lhaní a také vytváření nových, romantických vztahů ve virtuálním prostředí. V poslední části se budeme věnovat prediktorům lhaní na internetu.

2 Teoretická část

2.1 Lhaní jako součást každodenního života

Lhaní je v našem běžném životě bezprostředně spojeno s otázkou důvěry. Důvěra proniká většinou našich každodenních činností, neboť moderní život je charakterizován vysokou závislostí na činnostech ostatních lidí (Giddens, 1990). To, že se ostatní lidé zaměřují na činnosti, které nemusíme vykonávat my sami, nám dovoluje vysoce se specializovat na ty činnosti, které ovládáme lépe než ostatní, zatímco se spoléháme na to, že pro nás někdo vypěstuje jídlo či vzdělá naše děti. Otázka důvěry se objevuje zejména v situacích, ve kterých je zažívána určitá míra nejistoty vzhledem k výsledku a kde tento výsledek má pro jedince určitou hodnotu (Mayer, Davis, Schoorman, 1995). Nejistota vzniká ve chvíli, kdy výsledek závisí na jednání druhých, do jejichž uvažování nebo činnosti má důvěřující jedinec pouze omezený náhled (Giddens, 1990). Tento fakt je zcela zásadní v online prostředí internetu, kde se primárně důvěra projevuje ve sdílení osobních informací s druhými lidmi.

Lhaní je v psychologické literatuře věnováno relativně málo pozornosti. Zatímco v klinické psychologii bývá lhaní nahlíženo jako projev problémového chování (například Stouthamer-Loeber, Loeber, 1986), v sociální psychologii, která se zaměřuje na osobnost a situační koreláty lhaní (DePaulo et al., 1996; Kashy, DePaulo, 1996), nebo ve vývojové psychologii, která studuje lhaní v dětství z pohledu Piagetovy morální a kognitivní teorie (Bussey, 1992; Peterson, 1995), lhaní tuto „patologickou“ podobu nemá. V těchto případech je lhaní studováno jako jedna z forem sebeprezentace bez jednoznačně hodnotícího charakteru. Lhaní jako takové lze považovat za běžnou součást našeho života (DePaulo et al., 1996; Feldman et al., 2002). Lži mohou nabývat celé škály závažnosti, triviální lži počínaje a závažnou lží konče.

Zcela zásadní charakteristikou lži je to, že musí mít cíleně klamavý charakter. To vylučuje taková sdělení, která jsou mnohoznačná, ironická či nějakým způsobem vtipná, ale kdy jejich výsledkem je pouze mylná interpretace. Mnoho lží vzniká neplánovaně v běžné konverzaci s druhými lidmi. Některé studie (DePaulo et al., 1996; Hancock, Thom-Santelli, Ritchie, 2004) dokládají, že běžně použijeme jednu až dvě lži během dne. V některých případech však frekvence lhaní může být až závažnější. J. M. Tyler a R. S. Feldman (2004) při měření frekvence lhaní zjistili minimálně jednu lež u téměř 80 % respondentů během pouhých deseti minut sledované konverzace.

Co je však nejčastěji míněno jako lež? Kde je hranice mezi přeháněním a lží? Problematika vymezení lži není zdaleka tak jasná a ohraničená, jak

by se dalo předpokládat. Komunikaci je vhodné vnímat jako kontinuální přechod mezi pravdou a lží. Lhaním nejčastěji rozumíme záměrné uvádění někoho v omyl. Mohou se však vyskytnout i situace, kdy si nejsme pravdou úplně jisti. O lhaní můžeme uvažovat například jako o strategii zvládnání běžných situací, abychom zapůsobili na ostatní, vyhnuli se trestu či abychom někoho (včetně sebe) potěšili. Lež je také možno vnímat jako formu zábavy, experiment, test. Variabilita různých důvodů proč lhát je skutečně obrovská a budeme se jí podrobně věnovat v samostatné kapitole. Je samozřejmě také možné lhát sám sobě. V empirické části této práce je se lží pracováno jako se záměrným klamáním jedné či více osob.

2.2 Různé důvody ke lhaní

Většina lží, snad vyjma sebeklamu, má nesporně společenský charakter. Mnoho lží v každodenním životě zůstane neodhaleno, nemají závažný obsah. Takové lži mají pouze funkci vyhnutí se konfliktu či chtění být na někoho milý a příjemný, nebo jen mají napomoci plynulosti konverzace (DePaulo, Kashy, 1998; DePaulo et al., 1996; Kashy, DePaulo, 1996). Jelikož jejich závažnost není hodnocena vysoce, není proto ani strach z odhalení příliš velký. Různé motivy lži mají různou závažnost, a tedy i rozdílně velký vliv na její následnou akceptabilitu. Zatímco z pohledu běžných společenských norem lži ostatních lidí vnímáme jako obecně špatné, naše vlastní mohou být v určitém kontextu brány jako poměrně snadno ospravedlnitelné (Backbier, Hoogstraten, Terwogt-Kouwenhoven, 1997). Důvodem může být snaha vyhovět přáním a očekáváním druhých lidí (Rowatt, Cunningham, Druen, 1999) či vyhnout se zklamání (Druen, Cunningham, Barbee, Yankeelov, 1998, cit. dle Rowatt, Cunningham, Druen, 1999). Lež tak nemusí být nutně vnímána pouze negativně. Velmi záleží na tom, zdali je motiv prosociální, či ne – jestli bylo úmyslem pomoci, či někoho poškodit (Lindskold, Walters, 1983). E. Backbier, J. Hoogstraten a K. M. Terwogt-Kouwenhoven (1997) zjistili, že pokud je lži použito pro užitek toho, komu je lháno, je lež mnohem více akceptovatelná, než když by lež měla posloužit zájmům lháře. Tito autoři také poukazují na důležitost situace jako další faktor ovlivňující následnou akceptabilitu lži.

Akceptabilita lži je ovlivněna také věkem a kulturním prostředím. L. Keltikangas-Jarvinen a M. Lindeman (1997) zjistili, že adolescenti ve věku 11–17 let vnímají lhaní jako více akceptovatelné, je-li motiv lži prosociální. V souladu s tímto také K. Lee a H. J. Ross (1997) zjistili u adolescentů ve věku 12–19 let větší toleranci ke lži, byl-li důvod altruisticky motivován (například zdvořilost, snaha nezranit něčí city apod.), než když byla lež řečena za úče-

lem například zisku informací. Někteří autoři ovšem upozorňují na kulturní podmíněnost těchto zjištění (Lee, Cameron, Xu, Fu, Board, 1997). Tito autoři ve své studii použili dva soubory čínských a kanadských dětí ve věku 7, 9 a 11 let, kterým předložili čtyři krátké příběhy. Ve dvou příbězích hlavní hrdina vykonal záměrně dobrý čin, ve dvou záměrně špatný čin. Tito hrdinové pak odpovídali na otázky učitele, přičemž buďto mluvili pravdu, nebo lhali. Děti měly za úkol ohodnotit činy obou postav a také jejich výroky. Zatímco v antisociálním kontextu bylo hodnocení lži a pravdy u obou souborů stejné, tedy lež byla vnímána jako negativní a pravda jako pozitivní, v prosociálním kontextu byla pravda vnímána jako negativní a lež jako pozitivní pouze u čínských dětí. Toto zjištění podle autorů ukazuje na fakt, že některé typické projevy výchovy v čínské kultuře (nenáročnost, skromnost) mohou v některých situacích potlačit či pozměnit běžné vnímání a hodnocení lži.

Na tomto místě je však vhodné doplnit, že tyto „dobře míněné lži“ však tvoří menší část obvyklého lhaní. Až 80 % lží slouží pouze k prospěchu lháře (DePaulo et al., 1996; Rowatt, Cunningham, Druen, 1998). Chceme se jevit lepšími, chytřejšími, schopnějšími, chceme udělat na ostatní lepší dojem, než který (jak se domníváme) bychom vyvolali, pokud bychom se chovali přirozeně (pravdivě). Z tohoto důvodu je zcela na místě očekávat vyšší výskyt lží při seznamování se s atraktivní osobou. W. C. Rowatt a spolupracovníci (1998) shrnují, že tendence využít klamavou sebe prezentaci pro zalíbení se svému (žádanému) protějšku je typická pro *high self-monitoring* jedince. Tento koncept pochází od M. Snydera (1974), který poukázal na pozoruhodné rozdíly mezi *high self-monitoring* a *low self-monitoring* jedinci. *High self-monitoring* jedinci pozorují a ve velké míře kontrolují svoje expresivní jednání pro snadné „vklouznutí do situace“, zatímco *low self-monitoring* jedinci ve svém sociálním chování nekladou takový důraz na situační vhodnost. W. C. Rowatt a spolupracovníci (1999) navázali výzkumem, v němž zjišťovali, jak se naše sebe prezentace může měnit při očekávání navázání kontaktu s osobou, jejíž obličej považujeme za atraktivní. Jsme ochotnější lhat o svém vzhledu, osobnostních rysech a vlastnostech, minulých vztazích, příjmu či kariéře tak, abychom se více zalíbili našemu atraktivnímu protějšku. Navíc se zde projevuje i tendence měnit ty naše atributy, které mohou napomoci maximalizovat naši podobnost s vyhládnutým atraktivním objektem. Zajímavostí je, že oba tyto výsledky platí podle jejich závěrů stejnou měrou jak pro muže, tak pro ženy.

Již v roce 1975 k podobnému závěru o významu atraktivity pro lhaní došli M. P. Zanna a S. J. Pack. V jejich studii skupina studentek očekávala setkání s „vysněným mužem“ (182 cm, zkušený 21letý student prestižní univerzity v Princetonu, majitel auta, bez aktuálního vztahu, nadšený sportovec, velmi se zajímavý o chození s dívkou) nebo s „méně vysněným“

mužem (asi 162 cm, 18letý nováček na obyčejné univerzitě, nevlastníci žád-
né auto, nezajímající se o sport, aktuálně chodící s dívkou a nezajímající se
o studentky na univerzitě). U obou mužů byl připojen popis jejich pohle-
du na vysněnou ženu – buďto jako více stereotypní (žena by měla být více
emocionální, přívětivá, orientovaná na domácnost, pasivní apod.), či pravý
opak tohoto stereotypu. Při anticipaci setkání s „vysněným mužem“, který
podle participantům dostupných informací preferoval více tradiční ženy, se
participantky popisovaly více v souladu s tímto stereotypem a více tradiční
než ve vlastním popisu na začátku výzkumu. Pokud tento atraktivní muž
preferoval interakci s méně tradiční ženou, dívky se častěji popisovaly jako
méně tradiční a více nezávislé. Dívky, které se měly setkat s „méně vysně-
ným mužem“, svůj popis sexuální role nezměnily.

Lhaním ve snaze zalíbit se partnerovi klamání samozřejmě nekončí.
Alespoň jednu lež v rámci romantického vztahu přiznává až 85 % vysoko-
školáků (Shusterman, Saxe, 1990). Lhaní v partnerských vztazích se věno-
vali také S. D. Boon a B. A. McLeod (2001), podle kterých se lidé často do-
mnívají, že jsou ve lhaní partnerovi poměrně úspěšní a také že jsou ve lha-
ní úspěšnější než jejich partneři. Jejich participanté na jedné straně silně
zdůrazňovali nutnost upřímnosti v romantickém vztahu, ale také neváhali
s vyjmenováním podmínek, za kterých upřímnost není v partnerství zcela
nejvhodnější strategií. Lhaní nejenže pak není pouze akceptovatelné za ur-
čitých podmínek, ale může být *de facto* správné či prospěšné, a dokonce
z etického hlediska morální.

Jak již bylo řečeno na počátku této kapitoly, lež nemusí mít nutně spole-
čenský charakter. Sebeklam je důležitou součástí vnímání sebe sama, což se
projevuje ve vnímání aktuálního já jako tendence přisuzovat si nadprůměr-
né schopnosti a pozitivní charakteristiky (Dunning, Meyerowitz, Holzberg,
1989; Dunning, Perie, Story, 1991). Toho můžeme poměrně snadno docílit
tím, že věnujeme zvýšenou pozornost takovým informacím o sobě, které
vnímáme jako pozitivní, přičemž těm negativním přisuzujeme menší váhu
(Baumeister, Cairns, 1992). Nerealistický náhled na sebe sama se tak stává
důležitou komponentou subjektivního pocitu *well-being* (Diener, Sandvik,
Pavot, Gallagher, 1991; Paulhus, Reid, 1991) a je nejčastěji podporován
buďto nedostatkem přesných informací usnadňujících zkreslení, nebo prá-
vě vlastní vysokou motivací související s aktuální potřebou self.

2.3 Rozdíly ve lhaní mužů a žen

Odlišnosti ve lhaní mužů a žen můžeme rozdělit do několika oblastí. V prv-
ní oblasti se zjišťuje, jak se muži a ženy odlišují v míře lhaní. Například

J. M. Tyler a R. S. Feldman (2004) na souboru 208 studentů psychologie ověřovali, jak bude během desetiminutové konverzace očekávání budoucích interakcí ovlivňovat frekvenci a povahu lhaní v závislosti na pohlaví respondenta. Zjistili, že na rozdíl od chlapců ty dívky, které očekávaly potenciální možnost dalšího setkání se svým protějškem, byly ochotny lhat více než ty, které další setkání neočekávaly. Ve svém výzkumu dále zjistili, že celkově dívky lhaly signifikantně častěji než chlapci. I když to podle těchto autorů na jedné straně může být v rozporu s běžným chápáním ženy jako osoby podporující druhé a ve svém chování orientované na pomoc, tendence pomáhat a podporovat se mohou v chování projevovat „laskavou“ lži, tedy z hlediska dimenze pravda – lež opačným způsobem, než bychom očekávali. Během této desetiminutové konverzace také respondenti více lhali o sobě nežli o někom či něčem jiném. Autoři dále jednotlivé lži třídili na základě jejich závažnosti do tří kategorií: úplná lež, lehká lež a přehánění. Jediný rozdíl mezi muži a ženami byl nalezen jen u přehánění, kdy ženy „přeháněly“ častěji než muži, a přehánění se zároveň také ukázalo jako nejčastější typ lži.

Další zkoumanou oblastí je odlišnost mužů a žen z hlediska toho, nakolik jsou ochotni tolerovat lež ze strany partnera. Tato tolerance nebo „citlivost“ je závislá na tématu, o němž partner lhal. Ženám například vadí více než mužům, když jim partner lže o svém příjmu a sociálním statusu či předstírá zamilovanost nebo ochotu k závazkům, aby dosáhl svého záměru. Příkladem je známá slovní hříčka „Jdeš vynést ten koš rád rád, nebo rád nerad?“. V podobné míře jako ženy trpí podvodem z předstírané odevzdanosti či závazků ze strany mužů, muži špatně snášejí, když žena ve společnosti klamně naznačuje, že se mezi nimi schyluje k sexu, i když tomu tak ve skutečnosti není. Účelem této lži ze strany ženy je zvýšit svoji atraktivitu pro ostatní v rámci dané skupiny, která má být vyvolána prostřednictvím projevovaného zájmu oklamaného muže (Haselton, Buss, Oubaid, Angleitner, 2005). Zajímavý rozpor můžeme nalézt ve lhaní o svém věku. Obecně se předpokládá, že lhaní ženy o svém věku v případě seznamování se s partnerem má za úkol zvýšit její atraktivitu. Etologickým vysvětlením je zdůraznění fertilního věku. Předpoklad, že mládí je pro ženy důležitější komponentou atraktivity než pro muže, ověřil D. Buss ve svém mezikulturním srovnání preference partnerů v roce 1989. Následně M. G. Haselton a spolupracovníci (2005) ve své studii ověřovali, zdali muži budou pociťovat emoční distres při zjištění, že byli ženou oklamáni ohledně jejího skutečného věku. Přestože se v této studii tento předpoklad obecně nepotvrdil, studie ukázala, že je třeba hledat odlišnosti ve lhaní o věku žen v závislosti na věku. Studie se soubory nad 40 let ukazují vyšší míru lhaní (například Pawlowski, Dunbar, 1999) nežli výzkumy mladých dospělých. Přijmeme-li výchozí tezi o souvislosti mezi lhaním o věku a zdůrazňováním fertility, pak

u mladšího souboru (na rozdíl od čtyřicetiletých žen) je – alespoň z hlediska věku – fertilita nepochybná.

Třetí výzkumnou oblastí je sledování výskytu milosrdných lží. Tyto lži nemají za úkol jakkoliv změnit či poškodit toho, komu jsou určeny, ba právě naopak. Jejich smyslem je ochránit city a pomoci tam, kde by pravda podle úsudku člověka, který lže, „nebyla vhodná“. Empirické studie naznačují, že tyto tzv. „bílé lži“ využívají častěji ženy než muži (DePaulo et al., 1996).

Poslední oblastí je různá míra ochoty měnit svoji prezentaci za účelem seznámení. W. C. Rowatt a spolupracovníci (1999) sledovali vysokoškolské studenty ve věku 21–22 let, kteří měli za úkol procházet profily různě atraktivních protějšků (obličejů) a také popsat vlastní osobnostní charakteristiky pro potenciální zájemce. Autoři nenalezli žádné rozdíly mezi muži a ženami v používání různých klamných sebeprezentačních technik. Jak muži, tak ženy byli ochotnější měnit svou sebeprezentaci pro více atraktivní protějšky. Zajímavým výsledkem této studie byl silný vztah mezi ochotou lidí lhát o takové své dimenzi, ve které se probandi odlišovali od prezentovaných atraktivních osob. Autoři se domnívají, že důvodem této ochoty lhát je zvýšení podobnosti s objektem zájmu.

2.4 Lhaní závislé na věku

Jak jsme již naznačili výše, během věku, respektive vývoje, se mohou měnit jak frekvence lží, její témata i účel lhaní. Samostatnou kapitolu tvoří adolescence, která je po sociální stránce přímo charakterizována novým vymezováním vůči rodičům a vrstevníkům. Určité „uzavírání se“ adolescenta vůči rodičům je běžným jevem. Například N. Darling, P. Cumsille, L. L. Caldwell a B. Dowdy (2006) ve výzkumu prováděném na 121 adolescentech s průměrným věkem 15,8 roku zjistili, že se svým rodičům „neotevívá“ celých 98 % z nich. Adolescenti rodičům nechtějí sdělovat některé informace o záležitostech, které spojují se svou osobní zodpovědností a soukromím, případně informace o těchto záležitostech zkreslují. Z výsledků uvedené studie také vyplývá, že adolescenti, kteří tráví svůj volný čas aktivitami, které jejich rodiče neschvalují, lhají svým rodičům častěji. Adolescenti ovšem před lží preferují strategii vyhnout se odpovědi, nebo pokud možno celému tématu. Jako nejčastější důvody „neotevření se“ sami adolescenti uváděli emoční důvody (37 % případů), strach z následků (39 %) a také to, že to není záležitost rodičů (24 %). Adolescenti ospravedlňují lež jako způsob, který umožňuje zamezit rodičům vstup do oblastí života, které považují pouze za svoji osobní věc.

Ke zmenšení frekvence těchto lží dochází v období vynořující se dospělosti (*emerging adulthood*), kdy se zvyšováním autonomie dospívajícího či

již dospělého jedince vůči svým rodičům a snižováním rodičovské kontroly ztrácí lži své místo v „krizové“ komunikaci s rodiči, a tedy i smysl (Jensen, Arnett, Feldman, Cauffman, 2004). Tito autoři chápou lež jako možnost řešení konfliktu při vytyčování hranic odpovědnosti mezi adolescentem a rodičem.

2.5 Kognitivní předpoklady a souvislosti lhaní

Výpověď jedince o objektu bývá přirozeně zatížena chybou, do níž se promítá celá řada faktorů. Svou roli zde může mít postoj či vztah k objektu, předchozí zkušenost, aktuální nálada, věk, preference, vnímaná důležitost výpovědi a z ní odvozená motivace a cíle. Podstatná je však i povaha subjektu. Zatímco v některých případech nelze objektivně posoudit shodu výpovědi a objektu (pravdivost výroku) a posouzení objektu je ryze subjektivní (typicky například vnímání krásy), v jiných případech jsou data naprosto objektivní a snadno doložitelná (výška postavy nebo příjem). V obou těchto případech bude jistě jinak posuzována i závažnost lži. Zatímco v prvním případě bude zřejmě případná lež hodnocena mírněji, neboť hodnocení krásy je do značné míry dáno vkusem a vlastní preferencí, ve druhém případě bude více záležet na „míře“ lži – v případě příjmu tedy zřejmě například na míře „zaokrouhlení“.

2.5.1 Role vnímání při detekci lži

Detekce nepravdivé informace je závislá na její modalitě. Možnosti kognitivního zpracování například zvukových a vizuálních dat jsou odlišné a z toho vyplývá i různá možnost odhalit lež, respektive různé riziko být odhalen. M. I. Posner, B. J. Davidson a M. J. Nissen (1976, cit. dle DePaulo, Rosenthal, Eisenstat, Rogers, Finkelstein, 1978) ve své metaanalýze prací z psychologie vnímání ukázali, že vizuální data o objektech dominují při zpracování v široké řadě percepčních a paměťových úkolů. Také výzkumy z oblasti sociální psychologie ukázaly v neverbální komunikaci větší preferenci vizuálních náповeďí ve srovnání s auditivními (Bugental, Love, Kaswan, April, 1971; Dimatteo, Hall, 1979; Mehrabian, Ferris, 1967, cit. dle DePaulo et al., 1978) a jejich přesnější interpretovatelnost (Berman, Shulman, Marwit, 1976, cit. dle DePaulo et al., 1978). Například B. M. DePaulová a spolupracovníci (1978) zjišťovali preferenci vizuálních a auditivních podnětů včetně změn v preferenci v případě různé míry diskrepance mezi těmito podněty u souboru středoškoláků a vysokoškoláků. V první části studie byla jedné části probandů prezentována pouze auditivní data, druhé skupině pouze vizuální data a třetí auditivní i vizuální data. Výsledky

potvrdily větší vliv vizuálních informací. Ve druhé části studie autoři sledovali za pomoci diskrepančního testu závislost preference modalit dat na věku. Vedle preference vizuálních dat autoři dále zjistili, že větší důraz je při posouzení objektu kladen na vizuální informace o tváři nežli na tělo. Jestliže například měli respondenti posoudit člověka na základě rozporného zobrazení těla a tváře (krásná tvář a neodpovídající tělo), kladli větší důležitost datům o tváři. K této preferenci vizuálních informací o tváři docházelo pouze tehdy, jestliže diskrepance mezi tváří a tělem byla jen mírná. U výrazných diskrepancí se lidé více soustředí na zvukové informace. V případech (očekávaných) klamných zpráv (podobně jako právě u těch s výraznou diskrepancí) totiž posluchač může začít upřednostňovat ty informační kanály, které nabízejí určitý „průsak“ informací (například tón hlasu), které nejsou v takové míře pod kontrolou prezentujícího, jako například tvář, což je v souladu se studií P. Ekmana a W. V. Friesena (1969).

Na zkoumání diskrepančních zpráv navázali v roce 1980 M. Zuckerman, B. M. DePaulová, P. D. Blanck a R. Rosenthal. U souboru dětí mezi 9 a 15 lety zjistili odlišnosti ve vnímání diskrepančních informací z hlediska věku. Zatímco starší děti (kolem 15 let) v případech, kdy jim byly předloženy silně diskrepanční zprávy, s nimi jednaly s určitou opatrností a přesouvaly preference na zvukové podněty, děti mladší 12 let i v případě extrémně diskrepančních podnětů stále preferovaly vizuální podněty. Na tuto studii navazují podobným zjištěním i P. D. Blanck, R. Rosenthal, S. E. Snodgrass, B. M. DePaulová a M. Zuckerman (1981). Starší děti v jejich souboru stejného věku si vybudovaly určitou míru nedůvěry k obličejovým výrazům, pokud byly doprovázeny diskrepančním hlasovým doprovodem.

Předchozí zjištění v preferenci auditivních podnětů však mohou být závislá na míře motivace lež odhalit. S. Porter, S. McCabe, M. Woodworth a K. A. Peace (2007) zjistili, že probandi vysoce motivovaní k odhalení lži v jejich výzkumu kladli přílišný důraz na řeč těla mluvčího a mnohem méně na obsah výroků. Paradoxně tak podle těchto autorů příliš vysoká motivace snižuje naši přesnost v rozpoznání lži, protože zvyšuje naši jistotu, že jsme odhalili lež i v neodůvodněných případech, a zapřičiňuje také to, že na lež častěji poukazujeme.

2.5.2 Vliv myšlení a paměti na produkci lži

Lhaní jako takové je pro lháře kognitivně mnohem náročnější než pravda (Zuckerman, DePaulo, Rosenthal, 1981). Je náročné jak na pozornost, tak na paměť. Jedinec je nucen držet v paměti více různých obsahů, které někde prezentoval, a vědomě s nimi myšlenkově operovat tak, aby byly navzájem konzistentní a věrohodné. To se může projevit v jeho řečovém projevu, ať

už zpomalením toku řeči, což je následek právě vyšší náročnosti kognitivního zpracování ve shodě s tím, jak to popisuje asociální experiment (viz například Lukavský, 2006), či naopak zrychlením, měl-li dotyčný možnost si tento „projev“ předem promyslet a připravit. Lháři déle čekají, nežli poskytnou odpověď na otázku, a mají více řečových chyb (Vrij, Edward, Bull, 2001a, 2001b). Také tito autoři očekávali, že lháři budou hovořit pomaleji. V jejich výzkumech se však projevil opak, což vysvětlují právě výše zmíněnou „možností přípravy lži“. Toto vysvětlení však omezují předpokladem, že možnost přípravy by měla maximálně kompenzovat obtížnost lhaní v porovnání s mluvením pravdy. Také podle B. M. DePaulové a spolupracovníků (2003) se při lhaní zvyšuje latence při odpovědi a zkracuje se délka (počet slov, respektive vět) odpovědi. Důležitá je také adaptace klamajícího člověka na svého posluchače. Zatímco na začátku konverzace jsou paraverbální nápovědi signalizující lež více patrné, v průběhu rozhovoru se počet těchto nápovědí snižuje. Pokud klamaný člověk příliš do rozhovoru se lhářem nezasahuje, lhář uvádí signifikantně více detailů. L. Zhou, J. K. Burgoon, J. F. Nunamaker a D. Twitchell (2004), kteří použili metody automatické analýzy lingvistických nápovědí v textu pro možné rozpoznání lživé a ne-lživé komunikace zjistili, že lháři používají více slov, jsou více expresivní, neformálnější a mají vyšší procento pravopisných chyb.

Věrnost lži je samozřejmě velmi závislá i na řečových dovednostech, které se v různých obdobích vývoje mohou značně lišit. Obecně můžeme konstatovat, že děti mladší 8 let nejsou dobrými lháři, sémantická úroveň dětí není na příliš vysoké úrovni, a tak dospělým nečiní problém na základě verbálních projevů dítěte jejich lži od sebe odlišit (Talwar, Lee, 2002). Tito autoři také zkoumali schopnost dospělých odhalit lež dětí ve věku od 3–7 let pouze na základě neverbálních projevů, přičemž zjistili, že dospělí nejsou schopni odhalit lež pouze za použití neverbálních nápovědí.

2.5.3 Emoční prožívání lhaní

Emoce, které lidé při lhaní prožívají, jsou do značné míry závislé jak na povaze lži, tak také na situaci, ve které ke lži dochází. Lhaní jako takové je poměrně náročné, neboť lhář se musí mnohem více soustředit na obsah, je proto pro něj obtížné živě reagovat či dívat se tomu druhému do očí (Vrij, Bush, 2000). Lhaní tak pro lháře může být nabito emocemi – strach z odhalení, pocity viny, ale také vzrušení z možného úspěchu svého jednání. Například někteří lidé dokážou projevovat takřka nekontrolovanou radost ve chvíli, kdy nabudou přesvědčení, že jim lež vyšla. Tyto emoce se pak mohou projevit v jejich chování. Síla těchto emocí je závislá nejen na okolnostech, ale také na osobnosti člověka, který lže (Ekman, 1989, cit. dle Gozna, Vrij, Bull, 2001;

Ekman, Frank, 1993). Vzrušení a strach mohou vyústit v projevy stresu – zvýšení pohybu těla, změny v hlase a váhání v řeči (Ekman, 1992; Vrij, Bush, 2000). Fyziologickými projevy pocitovaného napětí při lhaní pak mohou být zúžené zornice, častější mrkání, změna tónu hlasu. Když byly prováděny experimenty se lhaním u dětí ve věku 6 a 11 let (Talwar, Gordon, Lee, 2007), tyto obvyklé projevy vnitřního napětí u nich nebyly pozorovány, což si autoři vysvětlují tím, že u dítěte nehraje sebekontrola při lhaní tak podstatnou roli, a proto se na ni soustředí v mnohem menší míře než dospělý.

Specifickou roli při produkci lhaní má citová vazba ke klamanému. Přestože zkušenost i výše uvedené poznatky o „bílém“ nebo milosrdné lži naznačují opak, některé empirické výzkumy ukazují, že je snadnější lhát lidem, k nimž nemáme žádnou citovou vazbu, kteří jsou pro nás neznámí. Mnohem hůře se nám pak lže lidem, které považujeme za svoje blízké nebo jsou součástí nějaké komunity (ať už reálné či virtuální), ve které se s nimi po delší dobu setkáváme (DePaulo, Kashy, 1998; Tyler, Feldman, 2004).

Obecně tedy můžeme lhaní považovat za sociální dovednost, na níž se podílí jak kognitivní, tak interpersonální vlastnosti a schopnosti (Allen, Hauser, Bell, Oconnor, 1994). Svoji důležitou roli ve lhaní hraje samozřejmě i temperament. Patrné je to například u pracovních pohovorů, kdy extraverti používají nepravdivé sebestopagační techniky častěji než introverti (Kristof-Brown, Barrick, Franke, 2002).

2.5.4 Schopnost odhalit lež

Lež má sice krátké nohy, ale často s nimi daleko dojde. Její odhalení často není jednoduché, přestože se jedná o popis nějaké zkušenosti či postoje, jenž neexistuje. Samotné prezentaci lži velmi napomáhá, pokud v ni lhář sám uvěří. Ve výzkumu D. C. Polageho (2004) vykazovalo pouze 10–16% respondentů maximální víru ve vlastní lež. M. L. Newman, J. W. Pennebaker, D. S. Berry a J. M. Richards (2003) přišli s myšlenkou, že charakter smyšlené informace je kvalitativně odlišný v porovnání s pravdivou informací. Pokusili se tedy vytvořit lingvistický profil lhaní, na jehož základě by bylo možno lež odhalit. Jejich výsledky založené na následné analýze textu za pomoci počítačového programu ukazují, že lháři jsou v popisu méně komplexní, méně často odkazují v řeči na sebe i na ostatní a také používají v popisu více slov vyjadřujících negativní emoce. V rámci stejného tématu se úspěšnost takovéto predikce pohybovala od 61% do 67%.

Zajímavou otázkou je, jak se liší při detekci lži muži a ženy? D. E. Anderson, B. M. DePaulová, M. E. Ansfeld, J. J. Tickle a E. Green (1999) zjistili, že zatímco muži se při detekci lži zaměřují více na obsah sdělení, ženy se více soustředí na vizuální projev mluvčího.