

Univerzita Pardubice

Fakulta filozofická

Postoje studentů Univerzity Pardubice ke lhaní

Kateřina Mužíková

Bakalářská práce

2018

Univerzita Pardubice
Fakulta filozofická
Akademický rok: 2016/2017

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Kateřina Mužíková**
Osobní číslo: **H15157**
Studijní program: **B6107 Humanitní studia**
Studijní obor: **Humanitní studia**
Název tématu: **Postoje studentů Univerzity Pardubice ke lhaní**
Zadávací katedra: **Katedra věd o výchově**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Tématem bakalářské práce je fenomén lhaní a postoje studentů Univerzity Pardubice k této problematice. Cílem je zjištění postojů studentů Univerzity Pardubice ke lhaní. V teoretické části se práce zabývá vymezením základních pojmů, jako jsou klamaní, lež, pravda a také postoje. Dále se věnuje lhaní v prostředí internetu, kde velkou roli hraje anonymita jedinců. Praktická část je zaměřena na postoje studentů ke lhaní. Pro získávání dat je zvolena metoda dotazování a použitým nástrojem dotazník vlastní konstrukce. Výzkumný vzorek představují studenti Univerzity Pardubice z filozofické fakulty.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

KONEČNÝ, Štěpán, 2011. Fenomén lhaní v prostředí internetu. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita. ISBN 978-80-210-5488-2.

MYNAŘÍKOVÁ, Lenka. Psychologie lži. Praha: Grada, 2016. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-5472-7.

MLEZIVA, Emil, 2000. Encyklopedie lži, podvádění a klamání: s příklady a obrana proti nim. 1. vyd. Praha: Vyšehrad. ISBN 80-702-1391-4.

ŠAMÁNKOVÁ, Dita a Tomáš NOVÁK. Pravda a lež v partnerství. Praha: Grada, 2007. Partnerské vztahy. ISBN 978-80-247-1846-0.

VYBÍRAL, Zbyněk, 2003. Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci. 1. vyd. Praha: Portál. ISBN 80-717-8812-0.

VÝROST, Jozef. SLAMĚNÍK, Ivan. Sociální psychologie. 2., přeprac. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN 9788024714288.

Vedoucí bakalářské práce:

PhDr. Jana Křišťálová

Katedra věd o výchově

Datum zadání bakalářské práce: **31. března 2017**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. března 2018**



prof. PhDr. Karel Rýdl, CSc.
děkan



L.S.



Ing. Jiřoslav Myslivec, Ph.D.
vedoucí katedry

V Pardubicích dne 30. listopadu 2017

Prohlašuji:

Tuto práci jsem vypracovala samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využila, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Beru na vědomí, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, a směrnicí Univerzity Pardubice č. 9/2012, bude práce zveřejněna v Univerzitní knihovně a prostřednictvím Digitální knihovny Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne 29. 3. 2018

Kateřina Mužíková

Ráda bych poděkovala PhDr. Janě Kříšťálové za odborné vedení této bakalářské práce, za její pomoc a cenné rady při konzultacích. V neposlední řadě také děkuji všem respondentům, kteří si našli čas na vyplnění mého dotazníku.

ANOTACE

Tématem mé bakalářské práce je lhaní a postoje studentů Univerzity Pardubice k této problematice. Cílem je zjištění postojů studentů Univerzity Pardubice ke lhaní. V teoretické části se práce zabývá vymezením základních pojmů, jako jsou klamání, lež, pravda a také postoje. Dále se věnuje detekci lži, lži milosrdné či lži v prostředí internetu. Praktická část je zaměřena na postoje studentů ke lhaní. Pro získávání dat je zvolena metoda dotazování a použitým nástrojem dotazník vlastní konstrukce. Výzkumný vzorek představují studenti Univerzity Pardubice z filozofické fakulty.

KLÍČOVÁ SLOVA

lži, detekce lží, postoje studentů

TITLE

Attitudes of Students of University of Pardubice to Lies

ANNOTATION

The subject of my thesis is lying and the attitudes of the students of the University of Pardubice towards this topic. The aim of the thesis is to discover the students' opinions about lying. In the theoretical part the main terms as deception, lie, truth, attitude are explained. Furthermore, the theoretical part examines lie detection, white lies and lies in the internet environment. The practical part focuses on the students' opinions about lying. To obtain the data the method of questioning is used together with a questionnaire which I created. The respondents of the questionnaire are the students of the Faculty of Arts and Philosophy of the University of Pardubice.

KEYWORDS

lies, detection of lies, attitudes of students

OBSAH

ÚVOD.....	8
1 VYMEZENÍ SOUVISEJÍCÍCH POJMŮ.....	10
1.1 Postoje.....	10
1.2 Pravda.....	12
1.3 Lež.....	13
2 DETEKCE LŽI.....	16
2.1 Verbální projevy.....	16
2.2 Neverbální projevy.....	18
2.3 Rozpoznání lži.....	20
3 LEŽ JAKO SPOLEČENSKÝ FENOMÉN.....	22
3.1 Milosrdná lež.....	23
3.2 Lež v partnerských vztazích.....	24
3.3 Nevědomé a patologické lhaní.....	26
3.4 Lež v prostředí internetu.....	27
4 METODOLOGIE VÝZKUMNÉHO ŠETŘENÍ.....	30
4.1 Cíle výzkumu a výzkumné otázky.....	30
4.2 Stanovení hypotéz.....	30
4.3 Charakteristika výzkumného souboru.....	31
4.4 Metoda sběru dat.....	31
4.6 Výsledky a interpretace výzkumu.....	32
4.7 Verifikace hypotéz.....	41
4.8 Závěr výzkumného šetření.....	45
ZÁVĚR.....	49
POUŽITÁ LITERATURA.....	51
SEZNAM GRAFŮ A TABULEK.....	53
PŘÍLOHY.....	55

ÚVOD

„Ten, kdo má oči, aby viděl, a uši, aby slyšel, se může přesvědčit, že žádný smrtelník nedokáže nic utajit. Jestliže jeho rty mlčí, hovoří konečky svých prstů; jeho skryté myšlenky z něj prosakují ven každým pórem. A proto uvést do vědomí i nejskrytější psychické děje je snadno řešitelný úkol.“ (Freud cit. podle Nasher, 2011, s. 10). Pravděpodobně žádný jiný z mnoha citátů věnovaných právě problematice lhaní by lépe neuvedl naši bakalářskou práci. Jejím tématem je totiž lež, její formy a projevy a v neposlední řadě také postoj studentů Univerzity Pardubice k této problematice. Právě výzkum postojů studentů Univerzity Pardubice ke lžím, konkrétněji studentů Fakulty filozofické, je hlavním cílem předkládané bakalářské práce.

Motivace k tomuto tématu tkví především z jeho zajímavosti, či spíše záhadnosti a jeho dosavadního nedostatečného prozkoumání. Zvýšený zájem psychologů o lež a klam totiž započal až na konci dvacátého století, přesněji v osmdesátých letech. (Mynaříková, 2015, s. 11). Jelikož je tedy výzkum lži poměrně mladou disciplínou, můžeme říci, že naše téma je aktuální. A to ať už z hlediska bádání například v oblasti psychologie lži v partnerských vztazích či lhaní patologického, tak i v oblasti internetového lhaní. Právě lež na internetu začíná být s rozvíjejícími se technologiemi a vzdělaností populace v tomto směru rozšířenější.

Ovšem samotná lež se nevyskytuje pouze v tom našem, lidském světě. S určitými formami lhaní či klamání, se můžeme setkat i v říši zvířecí nebo rostlinné. Některé druhy zvířat či rostlin se dokonce na samotné klamání spoléhají jako na jednu z technik sloužící k jejich přežití. I když tedy lež můžeme najít všude okolo nás, naše práce se bude zabývat především tou naší, lidskou lží.

Teoretická část je rozdělena do třech kapitol. Ta první vymezuje základní pojmy spojené s naším tématem. Konkrétně jsou to *postoje, pravda a lež*. Poslední dva zmíněné pojmy lze však jen těžko přesně definovat. Každý z nás si pod těmito dvěma slovy představuje něco jiného. Samotné pojetí lži a pravdy v praxi je poté na každém z nás.

Druhá část práce s názvem *Detekce lži* popisuje jak verbální, tak i neverbální projevy lhaní. Ač není odhalení lháře tak jednoduché, jak si většina z nás zřejmě doposud myslela, pokusíme se o co nejjasnější definování jednotlivých znaků lhaní. Jak také v této kapitole uvádíme, je důležité si projevy lhaní nastudovat v odborné literatuře, nikoliv například v dětských knihách, kde, nám všem známému, Pinocchiovi při lhaní roste nos.

A konečně třetí, poslední, kapitola teoretické části, nazvaná *Lež jako společenský fenomén* zahrnuje několik podkapitol, jež na sebe volně navazují. Postupně je zde rozebírána problematika lži milosrdných či lži v partnerských vztazích. Podkapitola 3.2 se také věnuje genderovým rozdílům v oblasti lhaní, které spíše spočívají v typu lži než přímo v jeho frekvenci. Také je zde zmiňováno lhaní patologické. Poslední podkapitolu této části tvoří lež v prostředí internetu, jež při dnešní době rozvoje moderních technologií stojí za zmínku.

Jak již vypovídá název práce, v praktické části se budeme zabývat právě postoji studentů Univerzity Pardubice ke lhaní. Existuje několik způsobů, jak tuto činnost provést. Pro náš výzkum jsme si vybrali jednu z nejspolehlivějších technik, a to měření pomocí Likertovy škály.

1 VYMEZENÍ SOUVISEJÍCÍCH POJMŮ

Než přejdeme k samotné problematice lži, zaměříme se na vymezení pojmů, které jsou pro naši práci stěžejní. Konkrétně na postoje, těmi se budeme zabývat také v části praktické. Dále se pak zaměříme na pravdu a lež. O lži se v této kapitole zmíníme pouze okrajově a vymezíme si její základní charakteristiky a typologie. Podrobněji se jí budeme věnovat v dalších kapitolách práce. Jelikož existuje mnoho definic těchto pojmů, pokusíme se vybrat ty nejvíce srozumitelné a pochopitelné a zároveň co nejvíce vypovídající o problematice daného tématu.

1.1 Postoje

Postoje jsou: „*naučené predispozice k celkově příznivé nebo nepříznivé reakci na daný objekt, osobu či událost*“ (Fishbein, Ajzen, 1975 cit. podle Hayes 2013, s. 95). Z této definice se dá vyvodit, že postoje jsou naučené, konzistentní a nejsou neutrální. Vyjadřují hodnotící vztah k různým objektům v prostředí, kterým je člověk obklopen. Většinu postojů získáváme během života, a to především na základě našich osobních zkušeností (C. M. Brendl, E. T. Higgins, 1996 cit. podle Výrost, Slaměnik, 2008). Jsou pro ně typické tři základní složky či dimenze – kognitivní, emocionální a behaviorální. Různé definice se pak liší ve zdůraznění jednotlivých složek (Hayes, 2013, s. 96). Někteří autoři jednotlivé složky zcela vynechávají a na postoje nahlížejí dvoudimenzionálně – zachovávají pouze dvě složky postojů. Těmi jsou složky kognitivní a emocionální. Někdy se uvádí také postoje unidimenzionální, ty se ztotožňují pouze s jednou složkou postoje, a to konkrétně emocionální (Výrost, Slaměnik, 2003, s. 136).

Ve vývoji studia samotných postojů vymezujeme tři základní etapy. Etapu první, datovanou mezi lety 1918–1950, charakterizují snahy o vymezení samotného pojmu postoj. Toto období je spojeno se jmény W.I. Thomase a F. Znanickeho, kteří ve své práci z roku 1918 charakterizují sociální psychologii jako „vědecké studium postojů“ (Výrost, Slaměnik, 2003, s. 128). Začátek padesátých let dvacátého století je označován za důležitý mezník ve výzkumu postojů a zároveň je začátkem druhé etapy. Ta se nese v duchu výzkumu změn postojů. V souvislosti s tímto tématem byly vymezeny osobní a situační faktory. Za nejvýznamnějšího představitele tohoto období se považuje C. I. Hovland. Koncem šedesátých let pak přichází krize výzkumu postojů. Někteří odborníci se totiž domnívali, že změna postoje konkrétního člověka nezmění jeho chování. Poslední, třetí, etapu vymezujeme od začátku let sedmdesátých až po současnost. Je spojována především s teorií odůvodněného chování M. Fishbeina

a I Ajzena. Ta je až dosud základním stavebním kamenem ve výzkumu postojů (Výrost, Slaměnik, 2003, s. 130–134).

Postoje se mohou v průběhu našeho života měnit, a to například díky našim osobním zkušenostem. Ovšem největší zásluhu na tom má zcela určitě persvaze neboli přesvědčování. Jako typický příklad lze uvést reklamu, která je jedním z nejnámějších nástrojů marketingové komunikace (Vysekalová, Mikeš, 2010, s. 17). Mnoho odborníků považuje za jeden z důležitých faktorů změny postojů efektivní komunikaci. Domnívají se, že pokud je informace sdělována dostatečně srozumitelně, dostaví se u přesvědčovaného změna postoje (Hayes, 2013, s. 105). Při přesvědčování je důležitým faktorem zdroj persvazní informace. „*Obecně se předpokládá přímo úměrný vztah mezi věrohodností zdroje a mírou změny postoje příjematele.*“ (W. Wood, A. H. Eagly, 1981, cit. podle Výrost, Slaměnik, 2003, s. 139) Čím více tedy důvěřujeme zdroji persvazní informace, tím větší je pravděpodobnost, že jeho tvrzeními či podanými informacemi se změní náš postoj na danou problematiku. Neméně důležitý je také obsah persvazní informace. Lidé totiž málokdy věnují pozornost informacím, o nichž si myslí, že se jich netýkají (Hayes, 2013, s. 109). Je tedy důležité zvolit vhodnou formu prezentace námi vybrané informace a uzpůsobit ji pro daný okruh lidí. Při některých výzkumech se ukázalo, že například racionální argumentace v persvazní komunikaci je efektivnější při změně postojů osob s vyšším vzděláním či více zkušenějších v dané oblasti.

Nyní přejdeme k samotným prostředkům komunikace. Výzkumy prokázaly, že ty mají obvykle větší vliv na efekt komunikace než samotný obsah persvazní informace. Obecně se konstatuje, že persvazivní informace má v hovorové podobě větší vliv na změnu postoje nežli stejná informace v podobě psané. Po samotném přesvědčování následuje fáze přijetí či nepřijetí persvazní informace. Předpokladem pro její přijetí je splnění následujících pěti kroků. Těmi jsou pozornost, porozumění a přijetí informace, její zachování a následné konání (Výrost, Slaměnik, 2008, s. 139–141).

Již v samotném úvodu jsme uvedli, že v naší práci budeme obsah postojů zjišťovat pomocí Likertovy škály. Ta totiž kromě obsahu dokáže změřit i jeho přibližnou sílu, proto je jednou z technik nejvyužívanějších a také nejspolehlivějších. Pro měření postojů se dále poměrně často používá sémantický diferenciál. Jedná se o techniku, která zjišťuje reakce respondenta na určité – cílové slovo, respektive zjišťuje, jaké asociace dané slovo u respondenta vyvolává (Hayes, 2013, s. 112).

1.2 Pravda

Ve všech publikacích zabývajících se klamáním najdeme všemožné definice toho, co je lež či klam. Co je ale ona pravda? Každého zřejmě napadne, že pravda je protikladem lži, alespoň tak jsme se to tedy učili na základní škole. Pokud se však do této problematiky ponoříme hlouběji, zjistíme, že některé „lži“ mohou vznikat spontánně a nemusejí tak mít záměr někoho oklamat. To je jednou z jejich podmínek, které se budeme věnovat v další podkapitole 1.3. Hranice mezi pravdou a lží je tedy opravdu tenká a často není úplně jednoduché tyto dva pojmy přesně definovat a poté je v praxi rozeznat. Jedná se totiž o jakési dva body ležící na jedné přímce, mezi nimiž existují i body takové, které nepředstavují ani pravdu, ani lež (Mynaříková, 2015, s. 24).

Typickým příkladem takových bodů jsou tzv. polopravdy. Při polopravdivém informování mluvčí příjemci informace neřekne vše, co by mohl nebo spíše měl říci (Vybíral, 2015, s. 22). Někteří autoři polopravdy řadí spíše ke lžím, někteří spíše k pravdám a jiní tento pojem nepoužívají vůbec. Ovšem vzhledem k tomu, že se v jejich názvu vyskytuje právě ono slovíčko pravda, může toto slovo vzbuzovat spíše pozitivní dojem. To lze říci i o pojmu dalším, o kterém se zmiňuje Mleziva (2000, s. 24). Ten přiřazuje k pravdě zcela logicky protiklad zvaný nepravda. Nepravda může být pouhým omylem i přehlédnutím, ale v jiném případě také lží a klamáním, stejně tak jako je tomu u polopravd. Obecně se rozlišují dva druhy nepravd – klamavých taktik. Jedná se o zjevnou lež a zavádějící tvrzení, Zjevná lež zkresluje skutečnost, kdežto zavádějící tvrzení se snaží lež pouze zamaskovat či skrýt (Vybíral, 2015, s. 98). Tyto taktiky se využívají především v reklamách. Dle našeho názoru se však nedá říci, že jejich hlavním záměrem je lhát příjemcům, ale spíše ukázat daný výrobek v tom nejlepším světle a podpořit tím jeho prodej.

Nepravda není jediným pojmem, kterému Mleziva a jiní přidali před jeho základ „ne“. Například neklamání. To může být pravdou, ale také nezáměrnou nepravdou. Dá se tedy říci, že nejen ony polopravdy, ale i nepravdy a neklamání se vyskytují na hranici mezi pravdou a lží. Tato slova se poté dají označit jako synonyma. Ovšem neklamání může vzbuzovat dojem spíše negativní, a to vzhledem ke slovu klamání, které tento pojem obsahuje.

Rádi bychom se na závěr této kapitoly zmínili o korespondenční teorii pravdy, jejímiž asi nejznámějšími představiteli byli Aristoteles či Tomáš Akvinský. Podle této teorie je pravdivé to, co člověk říká, pokud to koresponduje se skutečným stavem věci, tedy s fakty. V praxi to znamená, že všechna naše přesvědčení budou pravdivá pouze tehdy, budou-li korespondovat

s fakty (Lynch, 2001 cit. podle Mynaříková 2015, s. 25). Co když jsme ale vnitřně přesvědčeni o pravdivosti určité informace, i když ve skutečnosti pravdivá není? Kupříkladu jsme přesvědčeni, že fotbalový rozhodčí dal žlutou kartu hráči neprávem, nicméně ve skutečnosti to byl trest zcela v souladu s pravidly. Přátelům pak vyprávíme, že hráč našeho týmu byl potrestán neprávem. Lžeme jim tedy? Podle korespondenční teorie zřejmě ano. Naším záměrem však nebylo druhého oklamat, pouze mu sdělujeme svůj pohled na věc, který je podle nás pravdivý. Naše tvrzení nesplňuje jednu z hlavních podmínek lži. Dle tohoto pojetí pravdy tedy nelžeme. Zde se opět ukazuje, že neexistuje jediná správná definice slova pravda a každý si jí tak může vyložit po svém.

1.3 Lež

Již několikrát se v naší práci objevila slova jako klamání, či klam. Jaký je tedy rozdíl mezi lží a klamem? Mleziva (2000, s. 28) označuje klamání jako souhrn aktivit, které mění informace o určité skutečnosti. Tento pojem tedy zahrnuje všechny druhy a formy zmíněných aktivit. Samotná lež je pak tím nejpoužívanějším a nejvíce se vyskytujícím způsobem klamu. I když se definice lží liší a každý autor si prosazuje tu svou, jedno mají všechna tato tvrzení společné. Pokud někdo lže, činí tak záměrně, či jinak řečeno, vědomě. S výjimkou lhaní patologického a nevědomého, o kterých se zmíníme později v podkapitole 3.3.

Lež hodnotí jako něco špatného téměř všechna náboženství. Například osmé přikázání „Nevydáš proti svému bližnímu křivé svědectví“ přímo přikazuje mluvit pravdu. Židé končí třikrát denně modlitbu slovy „Pane, ochraň má ústa před zlořečením a mé rty před lží. A dej, ať si nevšímám těch, kdo o mně zle mluví.“ Ovšem křesťansko-židovská víra není jediná, která varuje před lží a podporuje pravdomluvnost. Také islám zakazuje lhaní a křivé svědectví. Muslimové věří, že pravdomluvnost vede ke zbožnosti a zbožnost vede do ráje. Lež se však dá omluvit, a to pro případ záchrany vlastního života, za účelem usmíření různých osob či kvůli smíru mezi manželem a manželkou. Kdo lhát chce, vždy si najde cestu, jak se ospravedlnit. Ať už před celým světem, či jen před sebou samým. Nejhorším důsledkem lhaní však může být i zmaření lidského života či dokonce i smrt. Mnoho válek začalo čistě kvůli lžím, někdy i na základě lži jediné (Glassová, 2014, s. 18). Jedna z nejzásadnějších lží pro naše dějiny zazněla 15. září 1938 z úst Adolfa Hitlera. Ten ujišťoval Neville Chamberleina, že určitě nemá v úmyslu napadnout tehdejší Československo. Kdyby tehdy, a nejen v tento den, bylo odhaleno, jaký je Hitler manipulátor, a především výborný lhář, naše dějiny by se možná ubíraly zcela jiným směrem. Ovšem v politice, ať už té dnešní či té před několika lety, o klamání a lži nouze skutečně není. Co takové politické kampaně, především ty předvolební? V tomto období jsou

výroky většiny politických stran, konkrétněji samotných politiků, pouze polopravdami. Dokonce ani pomlouvání, či lhaní si navzájem pak není žádnou výjimkou. Ani samotní politici to nikterak nepopírají. Konrad Adenauer, bývalý německý kancléř, byl v této otázce leckdy velmi upřímný. Potvrzuje to jeden z jeho výroků: „Samozřejmě, že ne všechno, co občanům říkám, je lež.“ (Nasher, 2011, s. 25)

Na druhou stranu lež nemusí mít pouze pejorativní význam, v jakém zde byla doposud uváděna. Vždyť kdo by se zlobil na kouzelníka, který předvádí jeden trik za druhým nebo na herce, který se perfektně vžil do své role, za to, že mu v podstatě lže? Někdo takový by se možná našel, to se ostatně dozvíme v našem výzkumu. Ovšem i zde by se dalo dlouhé hodiny diskutovat, zda právě kouzelnické či divadelní představení je skutečnou lží. Někteří autoři totiž tvrdí, že o lež se nejedná v případě, že adresát ví, nebo je mu jen naznačeno, že je obelháván. Podobně je tomu i u herců, hráčů pokeru či obchodníků (Ekman, 1997 cit. podle Vybíral, 2015, s. 15). Jestli si někdo připadá hercem či kouzelníkem obelháván už tedy záleží jen čistě na jeho vlastním úsudku. To, co je pro jednoho jasnou lží, totiž pro druhého tak vůbec být nemusí. Pojetí lži je ovlivněno výchovou, kulturním zázemím i genderovou identitou a souvisí s celkovým morálním vývojem člověka (Mynaříková, 2015, s. 17).

Jelikož už všechna důležitá fakta o lžích byla řečena, přejdeme tak k jejich samotné typologii. Vrij (2008, cit. podle Mynaříková, 2015, s. 17) dělí lži podle jejich závažnosti na lži sociální a vážné. O lžích sociálních – milosrdných, se budeme zmiňovat v podkapitole 3.1. Co se týče lží vážných, už jejich název nevěstí nic dobrého. Vyskytují se například při kriminálních vyšetřováních nebo při výsleších podezřelých z trestných činů. Jejich závažnost se měří zpravidla výší sankce za jejich vyřčení. Tento druh lži lze také pojmenovat jako lež „černou“. Ta je synonymem ke lži vážné – pomáhá lháři a škodí obelhávanému. Naopak její protiklad – lež „bílá“, kterou lze postavit, jako synonymum vedle lži sociální napomáhá obelhávanému a lháři může v některých případech i uškodit. Existuje i tzv. pareto lež, kdy obě strany dosahují zisku (Mynaříková, 2015, s. 20).

Také již několikrát zmiňovaný Paul Ekman (1997, cit. podle Vybíral, 2015, s. 41) rozdělil lži dle jejich závažnosti. První skupinou jsou: „*lži, při kterých může člověk v případě odhalení hodně ztratit – a v případě neodhalení hodně získat*“. Protipólem této skupiny jsou pak: „*lži, ve kterých není úspěch anebo neúspěch lhaní fatálně důležitý*“. Svým způsobem se dají tyto dvě skupiny chápat jako synonyma ke lžím „černým“ a „bílým“, potažmo sociálním a vážným. Ovšem dělení Ekmanovo se od těch ostatních přeci jen trochu liší. Jedním z důležitých aspektů

u obou skupin lži je motivace. Ta je vysoká u lží, kterými můžeme hodně získat. Naopak u lží sociálních – milosrdných, naše motivace lhát značně klesá.

Lži mohou být dále děleny dle míry pozměněné informace. Tři základní formy jsou podle Granhaga a Vrije (2005, cit. podle Mynaříková, 2015, s. 18) falzifikace, zkreslení a zatajování. Falzifikace se dá nazvat lží úplnou, jelikož se jedná o úplný opak pravdy. Od falzifikace se zkreslení liší tím, že se od pravdy pouze odklání, tedy není jejím úplným opakem. Pokud pak řekneme, že si něco nepamatujeme nebo něco nevíme, i když tomu tak není, jedná se o tzv. zatajování. Ovšem zatajování není totéž jako tajemství. Tajemství se týká druhé osoby, zatímco zatajováním se rozumí zatajování informací o sobě samém (Mynaříková, 2015, s. 19). Ekman (cit. podle Vybíral, 2015, s. 17) chápe tajemství jako informaci, kterou si člověk chce nechat jen pro sebe a kdy toto přání druhému člověku sdělí. Informovaný pak ono tajemství nikomu neprozradí. Mnohdy dokonce může naznačit, že o nějakém tajemství ví a hodlá ho tak zachovat. Ten, kdo zachovává tajemství, tedy nelže.

Ať už je to zatajování, či obyčejná lež i u těch největších mistrů lži se tento počin rozpoznat dá. Stačí jen vědět, na jaké verbální či neverbální projevy se soustředit.

2 DETEKCE LŽI

Lhaní se řadí mezi jednu z forem lidské komunikace (Mynaříková, 2015, s.11). Není tedy divu, že se s ním setkáváme každý den ve všech možných situacích. O lhaní se dá uvažovat také jako o strategii pro zvládnání běžných – každodenních situací. Je tedy vhodné vnímat komunikaci jako kontinuální přechod mezi pravdou a lží (Konečný, 2011, s. 10). I když je všeobecně známo, že se lže často, lidé se lžím nikterak nebrání a dělají pro jejich vymýcení či pouze omezení minimum (Nasher, 2011, s. 21). Dle našeho názoru je to také tím, že ani člověk samotný si mnohdy nedokáže připustit, že i on lže. Když už si však tuto skutečnost připustí, omlouvá svůj čin tím, že ostatní lžou také a mnohdy i v závažnějších případech.

Celkově se proti lži příliš nebojuje z jednoho prostého důvodu – nedokážeme ji včas odhalit. Lidé ostatním spíše důvěřují, než aby je podezřivali - tak jsme totiž „naprogramováni“. Mnohdy je snazší někomu jednoduše věřit. V některých případech dokonce chceme být obelháni, a to tehdy, pokud je pro nás lživá informace příznivější či přijatelnější než ta pravdivá. Často se s tímto případem setkáváme v oblasti partnerských vztahů (Vybíral, 2011, s. 74). Tu detailněji popisujeme v podkapitole 3.2.

Potřebujeme tedy k odhalení lži nějaké speciální přístroje nebo jsme schopni odhalit lháře na základě jeho vyjadřování či gest? Existuje velké množství příruček, které slouží právě k detekci lhářů. Ne všechny jsou však psány skutečnými odborníky. Mnohdy tak jejich obsah není podložen žádným odborným či vědeckým výzkumem a jedná se spíše o souhrn mýtů a stereotypů týkající se lhaní. Je tedy třeba pečlivě uvážit, podle jakých kritérií budeme námi pozorovaného člověka posuzovat.

2.1 Verbální projevy

Pojmem verbální komunikace se rozumí vyjadřování se pomocí slov v příslušném jazyce (Vymětal, 2008, s. 112). Neverbální a verbální komunikace se vzájemně doplňují, ovšem mohou nastat situace, kdy se musíme spoléhat pouze na signály verbální. Typickým příkladem jsou telefonní hovory.

Před samotným rozpoznáváním verbálních projevů, které mohou odhalit lháře, je důležité si stanovit tzv. baseline pozorovaného člověka, o kterém se detailněji zmiňujeme v podkapitole 2.3. V tomto případě se jedná o zjištění neutrální úrovně jeho řečových projevů. Tu poté můžeme porovnávat s typickými projevy lži. Ne vždy totiž na první pohled jasné signály musí nutně znamenat, že dotyčný lže. Příčinou typických verbálních projevů lži jsou především emoce. Osoba, která lže, často podléhá strachu z odhalení či pocitu viny. Projev tak

bývá neosobní, a to především pro používání zájmen „kdokoliv“ či „každý“. Ty nahrazují slovo „já“ a lháři se tak alespoň pomocí slov snaží distancovat od své lži (Vrij, 2008 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 73).

Dále se u lhoucích osob častěji objevují negující tvrzení než u osob, které mluví pravdu. Jejich negativní emoce se totiž zároveň odráží i v jejich řeči. Nejvíce se pak v projevech vyskytují slova jako „ne“ nebo „nikdy“. Výzkumem těchto projevů se zabývali Matthew L. Newman, James W. Pennebaker, Diane S. Berry a Jane M. Richards. Tato skupina amerických odborníků v oblasti sociální psychologie vydala v roce 2003 na základě pěti výzkumů odborný článek s názvem *Lying Words: Predicting Deception From Linguistic Styles*. Účastníky výzkumů byli vysokoškolští studenti. Studie byla prováděna na různá témata a zachycovala řeč účastníků v různých kontextech. To především pro následné zobecnění celého výzkumu. Ve všech pěti studiích byly odpovědi každého účastníka analyzovány pomocí programu LIWC (Linguistic Inquiry and Word Count). Tento program funguje na bázi zkoumání jednotlivých slov. Hledá četnost pozitivních a negativních slov, či zda lhář používá více zájmen v osobě první nebo třetí. Každé slovo je porovnáváno se souborem více než dvou tisíc slov a následně zařazeno do jedné ze dvaasedmdesáti jazykových skupin. Program poté vyhodnotí četnost používání slova v určité kategorii – dané jazykové skupině, a to v procentech. Na základě těchto čísel se pak dá vyhodnotit, zda je projev pravdivý či nikoliv. Lépe řečeno, kolika procentní zastoupení dosahuje každá určitá kategorie. I když se program nedrží kontextu a vyhodnocuje jen četnost slov, je spolehlivý a především objektivní (Newman, Pennebaker, Berry, Richards, 2003; překlad vlastní)

Dále jsou lži velmi bohaté na smyslově zaměřená slova jako vidět, cítit nebo slyšet. Podle výzkumu z roku 2012, provedeným Ginou Villarovou, Joanne Arciuliovou a Helen Patersonovou, používají lidé, kteří lžou méně přídavných jmen než ti, kteří mluví pravdu. Další výzkum z roku 2015 potvrdil, že ve lživých větách ubývá konkrétních časových údajů a přibývá různých výplňových slov, která nenesou žádný konkrétní obsah. Ta můžeme nazvat slovy parazitickými (Mynaříková, 2015, s. 101).

Svou roli v projevech lži hraje také paraverbální komunikace, která stojí na pomezí mezi komunikací verbální a neverbální. Při té nejde o to, co říkáme, ale jakým způsobem danou informaci podáme. Například věta typu: „Tobě to dnes ale sluší.“, nemusí být nutně myšlena pozitivně. Záleží na samotném zabarvení hlasu a také na tom, na které slovo dáme důraz. Poté i takovou nevinou větou můžeme leckoho urazit, a to i nevědomky. Při podávání lživé

informace se často objevují delší pauzy v řeči. Nejvíce se pauzy vyskytují mezi otázkou a odpovědí, pokud dotyčný nemá lež připravenou předem. Naopak u lži připravených je prodleva minimální. Samotná lež vyžaduje vysoké kognitivní nároky, ty mohou vést k užívání obecných pojmů a kratších vět. Krátké věty pak často vedou k malé lexikální rozvinutosti celého projevu (DePaulo, Lindsay, Malone et al., 2003 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 73).

Jelikož se většina výzkumů a studií prováděla na vzorcích lidí z jedné určité kultury, bylo více než žádoucí zrealizovat výzkum, jenž by nebyl monokulturní. Jak uvádí Vybíral (2011, s. 66) Bond a Atoum v roce 2000 zrealizovali několik výzkumů orientujících se na transkulturní schopnosti odhalit lháře. Autoři zjistili, že při detekci lhářů z jiných kultur nám častěji více pomohou projevy verbální než ty neverbální, a to i přesto, že nerozumíme tomu, co lhář říká. Výsledky tohoto výzkumu ovšem nic nemění na tom, že neverbální projevy jsou při rozpoznávání lži stejně důležité jako ty verbální.

2.2 Neverbální projevy

Neverbální komunikací se rozumí komunikace bez užívání slov. Beze slov vysíláme sdělení, které někdo nějakým způsobem přijímá (DeVito, 2008, s. 152). Neverbální komunikací může být například tělesný postoj, tělesný kontakt či vzdálenost dvou osob mezi sebou komunikujících.

Nejvíce neverbálních projevů lži vyčteme z obličeje, tedy z naší mimiky. „*Poznatky z oblasti neurologie potvrzují v souvislosti se lhaním jeden zásadní fakt – lidský obličej představuje dvojitý systém. Vědomá a nevědomá mimická gesta jsou ovládána různými oblastmi mozku. Předstírané výrazy jsou tedy součástí samostatného systému. A právě na něj se musíme zaměřit, chceme-li lháře usvědčit.*“ (Nasher, 2011, s. 88).

Nasher (2011, s. 88) také uvádí, že Paul Ekman, který se dlouhá léta zabýval studiem lidské tváře považuje nesoulad výrazů v obličeji za nejdůležitější klíč k odhalování lži. Lživý výraz ve tváři poznáme díky jeho asymetričnosti, délce a načasování. Pokud předstíráme úsměv, často se nám stane, že jeden koutek úst zůstane níže než ten druhý, úsměv pak vypadá pokřiveně – asymetricky. Skutečné výrazy u emocí, jako jsou překvapení, strach či radost trvají maximálně pár vteřin. Pokud lžeme, dané emoce předstíráme, výraz nám na tváři zůstane až několik desítek vteřin. Jako bychom se chtěli ujistit, že si všichni přítomní našeho emočního rozpoložení dostatečně všimnou. Načasování takového falešného výrazu je vcelku kognitivně náročná úloha. Pokud se po někoho nevydařeném vtipu začneme smát až půl vteřiny po jeho

vyčtení, nepovede se nám druhého přesvědčit o tom, že jsme se opravdu pobavili (Ekman, 2001, cit. podle Mynaříková, 2017, s. 114). Podle Vybírala (2011, s. 68) Ekman však také tvrdí, že zkušený lhář se při lhoucím aktu dokáže tvářit velmi přesvědčivě, a to především proto, že dovede „tvarovat“ mimické výrazy, jež jsou za normálních okolností nevědomé.

Pravé pocity se však v tváři objeví vždy, byť jen na krátkou dobu. Jedná se o tzv. mikrovýrazy. Ty u svých pacientů objevili v šedesátých letech dvacátého století psychoterapeuti Ernest Haggard a Keneth Isaacs. Jedná se o zcela plnohodnotné výrazy odrážející naše skutečné pocity, avšak doba jejich trvání se pohybuje v rozmezí jedné čtvrtiny až jedné poloviny sekundy (Nasher, 2011, s. 92). Mynaříková (2017, s. 114) uvádí, že podle Ekmana a O'Sullivanové by mikrovýrazy mohly být jakousi zlatou cestou k rozpoznávání lži. Ovšem museli bychom se dostatečně vytrénovat v jejich odhalování. Nejdůležitějším předpokladem pro detekci mikrovýrazů je schopnost rozeznání jednotlivých emocí, a to především těch, které se často mylně zaměňují. Jsou to například zlost a odpor, strach a překvapení či strach a smutek (Nasher, 2011, s. 94).

Avšak i díky gestům sledovaného člověka můžeme posoudit, zda nám podává lživou informaci či nikoliv. Podle Morrise (1999, cit. podle Vybíral, 2011, s. 65) mají přímou, avšak vždy jen potencionální, souvislost se lhaním gesta jako sáhnutí si na nos, či mnutí si oka. Tyto typické projevy lži jsou rozšířeny po celém světě. Například v anglofonních a italofonních oblastech signalizujeme gestem „poklep ukazováčkem na nos ze strany na stranu“, že máme společné tajemství a musíme si dát pozor, abychom se neprozradili.

Mnohdy neverbální projevy lži souvisí také s její vážností. Křivohlavý (1995 cit. podle Vybíral, 2011, s. 67) rozlišuje mezi celkově „naivním“ neverbálním projevem, se kterým se můžeme setkat například u zdravotních sester, jež lžou svým pacientům za účelem tzv. milosrdné lži a „otrlým“ neverbálním projevem, který mívají zkušení podvodníci. Typickými znaky „naivního“ neverbálního lhaní je například natáčení se k adresátovi bokem či vyhýbaní se očnímu kontaktu. Naproti tomu za znaky tzv. otrlého neverbálního lhaní můžeme považovat právě opaky lhaní „naivního“, tedy postavení se čelem k adresátovi a vytrvalý oční kontakt. Není tedy důležité znát pouze typické projevy lhaní, ale také posoudit o jakou závažnou lež se v danou situaci jedná.

V souvislosti s emocemi, které v nás vyvolávají strach či nervozitu může docházet ke zvýšenému pocení či zčervenání v obličeji. Ovšem v tomto případě je nasnadě znát situační kontext. Tyto příznaky nemusí být nutně projevem lži, mohou být jen pouze důsledkem

nervozity či rozmrzelosti. Do této kategorie projevů spadá tzv. Pinocchiův efekt, ten dokazuje, že při lhaní dochází ke snížení krevního průtoku ve tvářích a zvyšuje se právě na nose (Mynaříková, 2017, s. 92-116).

2.3 Rozpoznání lži

Rozpoznat lež tedy není nic lehkého a samotná detekce je pro nás náročná. Nikdo nás jako malé děti neučil, jak lež rozpoznat. Ba naopak, už odmalička jsme byli obelháváni existencí čertů, jiných nadpřirozených bytostí či například Ježíška (Vybíral, 2015, s. 73).

Existují dvě základní skupiny detekce lhaní – odhalení lháře pomocí jeho verbálních či neverbálních projevů a odhalení lháře pomocí speciálních nástrojů (Vrij, 2008; Ford, 1999, cit. podle Mynaříková, 2015, s. 36). O verbálních a neverbálních projevech jsme se již zmiňovali v přechozích podkapitolách. Všechny uvedené projevy nám tedy mohou pomoci k odhalení lháře. Ovšem dalším důležitým předpokladem pro jeho odhalení je již zmiňovaný „baseline“. Je důležité vědět, jak se námi sledovaný člověk chová v situacích, kdy máme jistotu, že nelže. Pokud ho však neznáme natolik, abychom si mohli stanovit jeho základní vzorec chování ptáme se na tzv. kontrolní otázky, u kterých máme jistotu, že dotyčný nelže. Můžeme se tázat na obecné pravdy, či na fakta týkající se přímo jeho osoby. Při kladení těchto otázek a jejich následném odpovídání je nutné se zaměřit na gesta, mimiku a také na rychlost či tón hlasu. Pokud se poté při běžné komunikaci objeví jakákoliv odchylka od základní úrovně normálního chování, měli bychom zbystřit a porovnat tuto odchylku s typickými projevy lži, ať už těmi verbálními či neverbálními. Ovšem sahání si na nos či dlouhá odmlka v hovoru z nikoho lháře nedělá. Tyto odchylky může leckdy způsobit obyčejný stres. Ten sice je jedním z projevů lži, ale nemusí nutně znamenat, že nám dotyčný lže. Paul Ekman tyto mylné důkazy lži označil jako „Othellovu chybu“ podle jednoho ze Shakespearových dramát – Othella. Důležité je hledat spíše řetězce změn, často nazývané jako clusters. Čím více odchylek od baseline – projevů lží, tím větší pravděpodobnost, že jsme obětí lži (Nasher, 2011, s. 41–46).

Nejjednodušším způsobem pro vyvarování se Othellovy chyby je jednoznačně tzv. test znalosti o spáchaném činu (guilty knowledge test). Základní myšlenkou tohoto testu je, že viník ví o spáchaném činu více než nevinný člověk. V oblasti vyšetřování kriminálních činů se provádí za pomoci detektoru lži. Současný digitální polygraf zaznamenává dechové mechanismy, kožní odpor, tlak krve a tepovou frekvenci. Ovšem i když při vyhodnocování grafických záznamů narazíme na znaky typické pro lživou odpověď, nemůžeme usoudit,

že dotyčná osoba lže. Proto také soudy v České republice nepovažují výsledky z detektoru lži jako důkazy k obvinění podezřelé osoby v otázce trestní věci. (Mynaříková, 2015, s. 118). Podezřelému jsou při testu znalosti spáchaného činu kladeny otázky, které jsou plné detailů, jež zná pouze pachatel. Při vyřknutí onoho faktu, který může znát pouze viník následují pozorovatelné výkyvy jako bušení srdce či výrazné trhnutí. Ovšem tato metoda se dá použít i v běžném životě bez jakéhokoliv technického vybavení, a to díky našemu orientačnímu reflexu. „*U člověka dochází k určité reakci tehdy, narazí-li na podnět, jenž pro něj má nějaký zvláštní význam – to znamená setká-li se se skutečností či detailem které zná z vlastního života.*“ (Nasher, 2011, s. 50–51)

Je nutné si na samý závěr celé této kapitoly zopakovat, že při detekci lháře musíme být velmi opatrní. Musíme být ostražití a všimnout si jakéhokoliv detailu, zároveň však nesmíme udělat tzv. Othellovu chybu. I když jsme přesvědčení o neomylnosti všech moderních přístrojů, při hodnocení výsledků polygrafu bychom si měli podezřelého prověřit i jinými způsoby.

3 LEŽ JAKO SPOLEČENSKÝ FENOMÉN

Lhaní bylo, je a pravděpodobně také bude společenským fenoménem. Proč vlastně lžeme? Lžeme, abychom se před druhými ukázali v lepším světle. Lžeme proto, abychom si udrželi práci, či partnera a někdy také lžeme a posléze zjistíme, že ani nevíme, co nás k tomu vedlo. Doposud se totiž nepodařilo spojit jednu konkrétní oblast mozku s produkcí lži (Nasher, 2011, s. 105). Ovšem je známo, že během lživého projevu dochází v různé míře k aktivaci předního, spánkového a temenního laloku a také především přední cingulární kůry (ACC). Zdá se, že ta má na produkci lži zásluhu největší. Spodní část ACC spolu s limbickým systémem řídí naše emoce, což by potvrzovalo teorie o propojení lhaní s emocemi. Tyto teorie ovšem nejsou nikterak vědecky potvrzeny (Mynaříková, 2015, s. 30).

Procentuálně jsou největší obětí našich lží, možná paradoxně, naši rodiče. Těm podle průzkumu z roku 1991, který provedli James Patterson a Peter Kim, opakovaně lže přibližně 86 % lidí. Pomyslné druhé místo na našem žebříčku drží naši přátelé, kterým lže 75 % dotázaných. Za přáteli se umístili sourozenci se třiasedmdesáti procenty a hned za nimi partneři. Těm pravidelně lže 69 % respondentů. I když byl tento průzkum proveden již v minulém století, troufáme si říci, že výzkum proveden ve století současném by byl vyhodnocen velmi podobně. V průzkumu z let 2012–2014 provedeném v České republice respondenti uvedli, že lžou jednou až desetkrát denně. Nejčastěji jsou to pak lži, jejichž příjemci jsou právě rodinní příslušníci či nejbližší přátelé. Jak jsme zmiňovali na samém úvodu, lhaní tedy bylo je a také pravděpodobně bude společenským fenoménem.

Mnohdy ale také lžeme i lidem, se kterými jsme se v našem životě setkali prvně. Podle studie několika odborníků Univerzity Massachusetts, která byla provedena v roce 2002, až 60 % účastníků nedovedlo vést desetiminutovou konverzaci, aniž by při ní nevyřklo jedinou lež. V průměru pak dotyční respondenti zalhali třikrát za deset minut. Ti, kteří byli při svých lžích přistizeni pak tvrdili Robertu S. Feldmanovi a jeho kolegům, že si lži nejsou vědomi a mysleli si, že celou dobu mluví pravdu (Mynaříková, 2017, s. 24–25). O tomto typu lži se zmiňujeme v podkapitole 3.3.

Abychom ale nebyli kritičtí pouze k nám, lidem, na naši obranu musíme říci, že nejsme jediní, kteří tímto, mnohdy nelibým, chováním oplývají. S různými formami klamání se můžeme setkat i v říši zvířecí či rostlinné. Oklamání druhého může ve světě zvířat a rostlin fungovat jako forma obrany proti hrozícímu útoku. Může se jednat o pouhé maskování, které často využívají mimo notoricky známých chameleonů také různé bakterie nebo drobní

obratlovci. Stejně jako je ve zvířecí říši klamání používáno k obraně, může se používat i k oklamání kořisti. Nejtypičtějším příkladem pro tuto oblast jsou zcela jistě kukačky. Ty totiž musí přesvědčit jiné ptačí druhy, že vejce a následně i potomek v jejich hnízdě je jeho vlastní. Zmiňovali jsme i říši rostlinnou. Zde jsou přeborníky v klamání orchidey, které dokážou lákat své opylovače na rozmanité vůně, vzory a barvy (Mynaříková, 2015, s 12).

Ovšem největšími přeborníky v různých typech lžích zůstávají stále lidé. V následujících podkapitolách se zaměříme na specifika lidského lhaní jako je například lhaní milosrdné či patologické a také na fenomén jedenadvacátého století – lež v prostředí internetu.

3.1 Milosrdná lež

Co je a co není milosrdnou lží se určuje nelehko. Ovšem hned na samý začátek je vhodné uvést fakt, že milosrdné lži tvoří tu menší procentuální část z celkového počtu nepravdivých informací. Až 80 % lží slouží ku prospěchu lháře. V této kapitole se tedy budeme zmiňovat o těch zbylých dvaceti procentech lží (DePaulo et. al., 1996; Rowatt, Cunningham, Druen, 1998 cit. podle Konečný, 2011, s. 11).

K prosociálním lžím jsme vedeni již od útlého věku. Rozvíjíme je především pod vlivem nápodoby dospělých (Lewis 1993 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 42). Tento typ lži obhajoval již ve 13. století významný teolog Tomáš Akvinský. Naopak kupříkladu Imanuel Kant nebyl zastáncem těchto počinů (Nasher, 2011, s. 30).

Nejtypičtějším příkladem milosrdné lži je bezesporu lež dětem. Existence Ježíška či jiných nadpřirozených bytostí z pohádek. Je tento typ lži přípustitelný? Lze vůbec omlouvat to, že rodiče, kteří nás nabádají k pravdomluvnosti nám již od několika málo měsíců po našem příchodu na svět lžou? I samotný psycholog Kang Lee zabývající se především dětskou lží, v díle *Why Do We Lie?* (2015) z dokumentární série *Through The Warmhole* tvrdí, že jako rodič lež dětem chápe. Dle něj je to někdy jediný způsob, jak dítě v určité situaci uklidnit. Pravdou je, že lži týkající se nadpřirozených bytostí ještě pravděpodobně nikomu neublížily. Snad jen, když čert doprovázející Mikuláše vezme svou roli až moc vážně, mohou si děti tento traumatizující zážitek nést až do své dospělosti (Šamánková, Novák, 2011 s. 33). Dokonce i již zmíněné pohádky prošly různými výzkumy. V roce 2002 je podrobil analýze rakousko-americký psychoanalytik Bruno Bettelheim. Z jeho výzkumu vyplývá, že objasňování pohádek a nabízení vědecky správných postupů, působí u dětí zmatek. Pohádková lež posiluje orientaci dítěte pomocí „principu reality“. Prostřednictvím pohádek se tak učí, co se v životě vyplatí a co nikoliv (Vybíral, 2011, s. 47).

Pokud ještě zůstaneme u lži rodičů svým ratolestem, zjistíme, že některé lži nemusejí být až tak úplně nevinné. Pokud se rodiče rozhodnou svým dětem zatajit, že jsou jejich rodiči adoptivními, může to skončit až drastickými činy. V těchto případech lži byly zaznamenány i sebevraždy. Je tedy nutné zvážit, zda dítěti již v útlém věku šetrně sdělit pravdu či mu až do jeho dospělosti lhát. Například opakovat adoptovanému dítěti v předškolním věku, že: „Některé děti se prostě nenarodí svým maminkám.“, mu neublíží o nic více než fakt, že v období dospívání nešťastnou náhodou zjistí, že mu jeho adoptivní rodiče celý život lhali (Šamánková, Novák, s. 33–34).

Pojďme se nyní podívat do poněkud jiné oblasti tohoto typu lži. Pokud lékař řekne pozůstalým oběti nehody, že jejich příbuzný zemřel ihned na místě a tudíž netrpěl, i když ve skutečnosti ví, že to tak nebylo. Lze jeho lež omluvit? A jak posoudit situace, kdy je pacient vážně nemocný a lékaři i jeho příbuzní mu dávají pocit falešné naděje na uzdravení? (Nasher, 2011, s. 30) Přibližně do šedesátých let minulého století se i u beznadějných stavů pacientovi sdělovala právě optimistická prognóza. Dnes už se tento typ lži v lékařství příliš nevyskytuje. V anglosaské medicíně je dokonce nazýván nepřipustným. Argumentuje se lidskými právy na pravdu o svém zdravotním stavu a také nutností využít zbývajících dnů života k zajištění poslední vůle. V České republice je pouze na lékaři, zda vůbec a případně jakou formou pacientovi říci pravdu (Šamánková, Novák, 2011, s. 33).

3.2 Lež v partnerských vztazích

Zřejmě nejvíce lži v partnerských vztazích se týká nevěry. Podle výzkumů Petra Weisse je nevěrných až 80 % českých manželství. Pochopitelně se nevěra často spojuje se lží, jelikož přiznat nevěru není jednoduchá věc. Lhát tedy v otázce nevěry či nikoliv? Všichni asi známe jednu z otřepaných frází: „Zatloukat, zatloukat, zatloukat!“ Je to ale opravdu ten nejlepší způsob? Dá se říci, že „zatloukání“ je pouze jedním z možných způsobů. Ovšem pravděpodobnost, že nevěra zůstane v utajení napořád není vysoká. Pokud se po odhalení nevěry manželství nerozpadne úplně, dochází minimálně ke ztrátě důvěry k protějšku (Šamánková, Novák, 2011, s. 98–101). Dá se takový způsob lhaní a „zatloukání“ nevěry omlouvat? Svým způsobem ano i ne. Tím, že lžeme o svém poměru s jinou osobou v podstatě chráníme svého partnera či partnerku před faktem, který by jí nebo jemu ublížil. Takový počin už se dá označit i za určitou specifickou formu milosrdného lhaní. Ovšem fakt, že druhého obelháváme s jasným záměrem pro svůj vlastní prospěch už z nás milosrdné lháře nedělá.

Tolerance lži v partnerských vztazích je závislá především na jejím tématu. Ženám více než mužům vadí, pokud jim partner lže o svém příjmu a sociálním statusu. Dále ženy nemají rády, pokud muži předstírají zamilovanost či ochotu k závazkům jen aby dosáhli svého záměru (Konečný, 2011, s. 13). Tím se dostáváme k genderovým rozdílům mezi muži a ženami, které v partnerských vztazích hrají tu největší roli.

O genderových rozdílech ve lhaní často slyšíme již u dětí. Mezi nejčastější stereotypy ve výchově dětí patří očekávání, že dívky jsou poslušnější a pravdomluvnější než chlapci. Podle Vrije (2008) však dívky i chlapci lžou přibližně stejně často, ovšem z jiných důvodů. Chlapci lžou spíše proto, aby ukázali sami sebe v lepším světle naopak dívky nemluví pravdu proto, aby se druzí cítili dobře. Některé genderové rozdíly u dětí lze vysvětlit odlišným přístupem k výchově chlapců a dívek (Mynaříková, 2015, s.43–44).

Pokud se zaměříme na genderové rozdíly ve lhaní u dospělých, zjistíme, že na toto téma proběhla velká řada výzkumů. U dospělých je tomu podobně jako u již zmiňovaných dětí. Muži i ženy lžou přibližně stejně často, ovšem rozdíl najdeme v typech jednotlivých lží. Sobecké a pareto zaznívají častěji z úst mužů než žen. Ženy totiž více zvažují zisky druhých osob, lhaní je pro ně tedy náročnější, jelikož do něj musí investovat více kognitivních i emočních zdrojů (Mynaříková, 2015, s. 20). Lži žen jsou orientovány spíše na druhé lidi, obzvláště na jiné ženy. Jejich záměrem je, aby se ostatní cítili lépe. Ženy pak také častěji lžou o svých pocitech ve chvílích, kdy nechtějí ranit druhého člověka. Také nešetří komplimenty a radují se i z dáreků, které se jim ve skutečnosti nelíbí. Právě z tohoto důvodu jsou ženy oblíbenějšími partnery při rozhovoru než muži. To platí u obou pohlaví (Nasher, 2011, s. 22). Muži tedy, podobně jako chlapci, lžou především proto, aby ukázali sami sebe v lepším světle. Dalším důvodem, proč jsou častěji ochotni lhát, pokud jim to přinese určité finanční či materiální výhody (Dreber, Johanneson, 2008, s. 58 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 58). Rozdíly ve lhaní mohou být ovlivňovány i hormony. Jejich zvýšené hladiny v jistých situacích zapříčiňují rozdílné chování obou pohlaví. Zvýšená hladina oxytocinu zvyšuje intenzitu důvěry vůči druhým lidem, a naopak snižuje četnost lží vlastních a schopnost odhalit lži druhých. To je typické především u žen (Kosfeld, Heinrichs, Zak et. al, 2005 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 58). Naopak zvýšená hladina mužského pohlavního hormon – testosteronu zvyšuje potřebu jednat a prosazovat své zájmy i za případného použití lži či klamu (Apicella, Dreber, Campbell et. al 2008; Van den Bergh, Dewitte, 2006 cit. podle Mynaříková 2015, s. 59).

3.3 Nevědomé a patologické lhaní

Jak jsme již uváděli na začátku této kapitoly, mnohdy si lidé neuvědomují, že druhé osobě podávají lživé informace. Velká část našich duševních pochodů totiž probíhá bez přímé účasti vědomí (Šamánková, Novák, 2011, s. 49). Tím pádem ale osoby, které lžou nevědomky, nesplňují onu základní podmínku lži – vědomě předat klamavou informaci (Vybíral, 2011, s. 20). I přes tento fakt však stále nevědomé i patologické lhaní řadíme do zvláštní skupiny lží.

Za nevědomou složku lhaní mohou například mechanismy zapomínání či vytěsnění nebo také obranné mechanismy našeho ega. Člověk tedy poté nevědomky lže, protože pravdivou informaci vytěsnil či zapomněl nebo mu její uvědomění znepřístupnil obranný mechanismus. V jiných případech mohou být příčinou nevědomého lhaní například řečové rituály. Ty už máme ve své mluvě zautomatizovány natolik, že v podstatě nevnímáme, co jsme pomocí nich vyřkli. Nepravdivým se pak může stát i obyčejný pozdrav „*Dobry den přeji.*“ Mnohdy totiž dobrý den osobě, kterou takto pozdravíme ani trochu nepřejeme (Vybíral, 2011, s. 21).

Patologické lhaní bývá v literatuře označováno jako lhaní nutkavé, kompulzivní či impulzivní povahy. Objevuje se opakovaně a co je důležité, neslouží žádným zřejmým cílům (Ford, 1999 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 151). Obecně platná definice tohoto pojmu neexistuje, ovšem lze vymezit určité funkční prvky, které jej charakterizují (Dike, Baranoski, Griffith, 2005, s. 343 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 152). Jedná se následující prvky:

- opakovaný výskyt lží;
- opakování lží v průběhu dlouhého časového období;
- začleňování lží do celkového životního stylu;
- utváření komplexních příběhů z jednotlivých lží;
- absence materiálních nebo sociálních odměn jako motivátorů lhaní;
- motivace ke lži z vnitřních osobnostních zdrojů spíše než z vnějších.

Patologické lhaní je zastřešujícím pojmem pro několik různých forem chování a poruch osobnosti (Ford, 1999, s. 137–139, cit. podle Mynaříková, 2015, s. 152). Jedná se o bájnou lhavost, tzv. lhaní ze zvyku a lhaní jako součást kompulzivních poruch osobnosti. K bájné lhavosti dochází při častém opakování smyšlených příběhů. Dotyčná osoba pak oněm smyšleným příběhům začne zcela věřit a ztrácí náhled na reálný stav věcí (Synder, 1986 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 153).

Lhaní ze zvyku je typické u osob, jež lžou z běžných důvodů jako je například vyhnutí se trestu. Tito lháři však ve skutečnosti sledují jeden určitý cíl – zvyšování svého sebevědomí. Patologické lhaní se objevuje jako součást kompulzivních poruch osobnosti. Jedná se například o kleptomanii, patologické hráčství a objevuje se také například u osob užívajících návykové látky (Prentky, Burgess, 2000 cit. podle Mynaříková, 2015, s. 153).

3.4 Lež v prostředí internetu

Jakýmsi výdobytkem této moderní doby, jedenadvacátého století, je virtuální svět. Pojmem virtuální svět obvykle myslíme počítačově generovaný prostor, který produkuje virtuální realitu (Whitty, 2003 cit. podle Konečný, 2011, s. 20). To, co většinu populace přitahuje na internet není velké množství snadno dostupných informací, nýbrž možnost kontaktů s ostatními lidmi (Konečný, 2011, s. 20).

Pro mnohé jedince je tento způsob lži mnohem snazší, jelikož se svým protějškem při podávání lživé informace nemusí udržovat oční kontakt a nemusí si hlídat své verbální a neverbální projevy. I přesto je frekvence lhaní na internetu v porovnání s tou „tváří v tvář“ srovnatelná (Hancock, Thom-Santelli, Ritchie, 2004 cit. podle Mynaříková 2015). Samotná lež v prostředí internetu však také může být nebezpečná. Ať už se jedná o osoby vystupující pod jinou identitou na internetových seznamkách či o podvodné e-maily se záměrem obohacení se o určitou finanční částku (Konečný, 2011, s. 29).

Než přejdeme ke lhaní ve virtuálním světě, je důležité si vymezit samotný pojem internet a také všechna různá prostředí, ve kterých může internetová komunikace probíhat. Samotný internet je poměrně „mladým“ systémem, jenž v roce 1963 navrhl Larry Roberts. Do praxe byl uveden roku 1969. Původním cílem systému bylo umožnit vědcům a počítačovým inženýrům pracujícím na vojenských zakázkách po celé Americe sdílet své nápady. Zprvu se tedy jednalo o jakési armádní síť. Myšlenka, že by se po síti daly posílat vzkazy přišla až posléze. Prvním komunikačním kanálem se staly e-maily (Anderson, 1996 cit. podle Divínová, 2005, s. 11).

Tím se již dostáváme ke konkrétnímu dělení on-line komunikace, tedy k jednotlivým komunikačním kanálům. Jak již bylo zmiňováno, nejstarším a stále často využívaným kanálem internetové komunikace je e-mail. Ten je v dnešní době používán spíše pro formální komunikaci či ke komerčním účelům. Dalšími používanými on-line kanály jsou například chaty či různá diskuzní fóra. Jednotlivá prostředí se mohou lišit svým obsahem. Chaty slouží nejčastěji k seznamování a diskuzní fóra k diskuzi o společných zájmech. (Konečný, 2011, s. 26). Jednoznačně nejvyužívanějším komunikačním kanálem je v dnešní době tzv. instant

messaging (IM), ten používáme především ke kontaktu s našimi blízkými. „IM je internetová služba, která umožňuje jeho uživatelům vzájemně komunikovat v reálném čase“¹ (Bridgewater, Cole, 2009, s. 27; překlad vlastní).

V roce 2004 provedli J. T. Hancock a jeho spolupracovníci výzkum týkající se dopadu komunikačních technologií na lživé chování účastníků. Ti lhali nejvíce pomocí telefonu (37 %), ovšem v těsném závěsu se umístily, nám již známe, instant messages, a to s jedenadvaceti procenty. Nejméně participantů lhali pomocí e-mailů (14 %). S vyšší možností dohledat lež může ochota lhát značně klesat. V prostředích, kde jsou naše lži dohledatelné by tak intenzita lží neměla být příliš vysoká. Dále také záleží na vzdálenosti mezi komunikujícími. Některé výzkumy dokonce potvrdily, že lidé by byli ochotní více lhát za předpokladu, že se jejich protějšek nachází v jiném městě než tehdy, pokud jsou oba ve městě stejném (Konečný, 2011, s. 26).

Důležitým pojmem v oblasti lží v prostředí internetu je anonymita. Ta v internetovém prostředí vychází z používání virtuální identity. Virtuální identita se může shodovat s naší, reálnou identitou, ovšem může být i zcela odlišná. Lidé často experimentují se svou identitou, čímž vlastně lžou o svém pohlaví, věku nebo vzhledu (Divínová, 2005, s. 35). Virtuální identitu můžeme dále rozdělit na osobní a sociální. Osobní virtuální identitou se rozumí prezentace naší osoby ve virtuálním prostředí. Sociální virtuální identita pak ukazuje, jakého virtuálního prostředí jsme my, se svou virtuální identitou, součástí. Respektive kam patří naše virtuální reprezentace (Šmahel 2002 cit. podle Šmahel 2003, s. 41). Experimentování s identitou pak mívá řadu podob. Může se jednat o zcela nevinné hraní určité role či pouze o přehánění. Ovšem i z nevinných polopravd se může stát jedna velká lež.

To, že člověk vystupuje pod zcela odlišnou identitou neznamena, že je nemožné vypátrat jeho identitu reálnou. Možnosti identifikace člověka na internetu jsou poměrně rozsáhlé, záleží však kolik máme k dispozici technických a také finančních prostředků. Šmahel (2003, s. 19) dělí anonymitu na dva základní typy – objektivní a subjektivní. Objektivní anonymitu můžeme chápat jako míru možného odhalení naší reálné identity pomocí různých technických prostředků. Tedy jaká je reálná možnost identifikace uživatele, pokud po ní bude pátráno. Oproti tomu anonymita subjektivní je náš subjektivní názor na možnost našeho „odhalení“. Mezi anonymitou objektivní a subjektivní mohou panovat značné rozdíly. Míra rozlišnosti pak závisí na jednotlivých případech.

¹ „IM is an internet service that allows users to communicate with one another directly in real time.“

S anonymitou značně souvisí i pojem disinhibice, jedná se o jakési „odbrzdění“ našeho chování. Díky anonymitě totiž lidé často oddělují svou prezentaci na internetu od svého obvyklého chování – „pravého já“ (Konečný, 2011, s. 29–30).

Nejrozšířenější formou komerčního lhaní. Je tzv. phishing. Jedná se o podvodnou metodu založenou na získávání různých přístupových údajů ke kreditním kartám či „pouze“ k uživatelským účtům. Phishing probíhá nejčastěji v prostředí e-mailu. Útočníci se vydávají například za zástupce naší banky a pro další komunikaci vyžadují přístupové jméno a heslo k našemu internetovému bankovníctví. Díky jednomu nevinnému e-mailu tak můžeme přijít o všechny naspořené peníze (Kožíšek, Písecký, 2016, s. 123).

Internetové podvody obecně nejsou žádnou výjimkou. Nemusí se nutně jednat o tak závažný podvod, jako ukradení přístupových hesel do internetového bankovníctví. Jedním z těch méně závažných, ale v současné době velmi rozšířených podvodů je tzv. clickbait. Jedná se o mylnou – klamavou informaci uvedenou v názvu článku na různých internetových serverech a sociálních sítích či videa na internetovém serveru YouTube, jenž je v současné době velmi populární. Princip clickbaitu je jednoduchý. Nalákat co největší počet lidí na přečtení daného článku či shlédnutí určitého videa, a to právě pomocí poutavého názvu, který však nemá s jejich obsahem nic společného.

S výše popsányi fakty úzce souvisí studentský projekt „Zvol si info“. Vznikl na podzim roku 2016 a jeho hlavním produktem se stal „Surfařův průvodce po internetu“. Ten by měl jeho čtenářům posloužit jako návod, jak se v dnešním světě médií nenechat oklamat a jak si konkrétní informaci nalezenou na internetu ověřit a zjistit, zda je skutečně pravdivá. Studenti Masarykovy univerzity v rámci této kampaně přednášejí o této problematice na středních školách po celé České republice. Úspěšnost tohoto projektu hodnotí na svých oficiálních stránkách, kde se dozvíme, že: „Ze 411 dotazníků, které jsme posbírali během jara 2017 na českých a slovenských školách vyplývá, že po naší 90minutové přednášce se schopnost studentů rozpoznat nedůvěryhodnou informaci zvýšila o 18,57procentního bodu. Na slovenských školách jsme dosáhli ještě o trochu lepšího výsledku, a to zlepšení o 19,72procentního bodu.“ (Zvol si info, 2017)

4 METODOLOGIE VÝZKUMNÉHO ŠETŘENÍ

V následujících podkapitolách již přejdeme k samotnému výzkumu lži, konkrétně postojů k nim. Využijeme v něm předchozích teoretických znalostí.

4.1 Cíle výzkumu a výzkumné otázky

V námi realizovaném výzkumu chceme zjistit postoje studentů Univerzity Pardubice z Fakulty filozofické ke lhaní. K tomuto cíli jsme si určili hlavní výzkumnou otázku a také několik výzkumných podotázek. První tři podotázky, které jsou vázány k jednotlivým hypotézám a otázkám v dotazníku jsou zaměřeny na závislost určitého tvrzení s pohlavím, jelikož právě genderové rozdíly ve lhaní jsou velmi diskutovaným tématem spojeným s řadou stereotypů.

Hlavní výzkumná otázka našeho šetření je:

- Jaký je postoj studentů Univerzity Pardubice ke lhaní?

Ke splnění hlavního cíle jsme si stanovili následující výzkumné podotázky:

- Má pohlaví vliv na postoj studentů k milosrdné lži spojené s nevěrou?
- Závisí typ lži na pohlaví?
- Jaký postoj zaujímají studenti k frekvenci lhaní z hlediska genderu?
- Je lež důvodem ke změně postoje k jiné osobě?
- Je postoj studentů ke lži spíše negativní či pozitivní?

Odpovědi na hlavní výzkumnou otázku i dílčí podotázky najdeme v průběhu celé čtvrté kapitoly a jejich shrnutí následně v podkapitole 4.8.

4.2 Stanovení hypotéz

Na základě výzkumných otázek si stanovíme hypotézy, jež si v podkapitole 4.7 následně ověříme. Hypotézy jsou vědeckými předpoklady, tudíž vychází z již ověřených faktů a výzkumů dané problematiky (Gavora, 2000, s. 50).

H1: Milosrdnou lež v partnerství v případě nevěry připouští více mužů než žen.

Touto hypotézou chceme prokázat závislost pohlaví na milosrdných lžích v partnerských vztazích. Přesněji jsme se v dotazníku ptali na otázku: „Byla by pro Vás lež v partnerství přípustná, pokud by měla chránit druhou osobu před zklamáním, např. v případě nevěry?“ Zde

se tak dostáváme k zajímavému rozporu mezi milosrdnou a tou „opravdovou“ lží. Zajímá nás tedy, jaký postoj k této problematice zaujímají jednotlivá pohlaví.

H2: Ženy lžou častěji, aby potěšily či nezklamaly druhé než muži.

Následující hypotézou chceme potvrdit, že ženy používají častěji milosrdné lži než muži. Vycházíme z dosud provedených výzkumů i z naší osobní zkušenosti.

H3: Muži si častěji zakládají profily s nepravdivými informacemi než ženy.

Zde vycházíme z faktu, že muži lžou především proto, aby ukázali sami sebe „v lepším světle“. Dá se tedy předpokládat, že právě internetové profily, které umožňují uvádění nepravdivých informací, jsou dokonalým příkladem lži typické právě pro muže.

4.3 Charakteristika výzkumného souboru

Výzkumný soubor byl zvolen záměrně a představují ho studenti bakalářských oborů Univerzity Pardubice, konkrétně z Fakulty filozofické. K 20. 2. 2018 studuje na Fakultě filozofické v bakalářských oborech celkem 841 studentů. Jelikož se Výroční zpráva Univerzity s přesným počtem studentů na jednotlivých fakultách vydává až na začátku dubna, tuto informaci jsme zjistili na Studijním oddělení Fakulty filozofické.

4.4 Metoda sběru dat

Před samotným zahájením celého výzkumu byl na konci ledna zahájen předvýzkum, jehož účastníky byli vybraní studenti Fakulty filozofické Univerzity Pardubice. *„Pečlivě provedený předvýzkum zmenšuje riziko použití nevhodné metody či techniky a často také přispívá ke zpřesnění formulace problému a hypotéz výzkumu.“* (Chrásková, 2016, s. 23) Na základě předvýzkumu byly v dotazníku sloučeny dvě otázky do jedné. Jiný problém se v rámci předvýzkumu nevyskytl.

V naší práci jsme využili kvantitativního přístupu. Jako metoda sběru dat byl zvolen dotazník vlastní konstrukce, jenž obsahuje celkem 15 uzavřených otázek a 2 otevřené (nestrukturované), na které mohou respondenti odpovídat vlastními slovy. Většina otázek je vytvořena na principu škály Likertova typu. Po respondentovi se pak požaduje, aby vyjádřil míru či stupeň svého souhlasu nebo nesouhlasu. Vybrat si může z odpovědí od „zcela souhlasím“ přes „nevím“ až po „zcela nesouhlasím“. Odpovědi v dotaznících bývají často zkreslené, proto je v těchto případech důležité otázky formulovat přesně a co nejjednodušeji. K objektivnějšímu výsledku přispěje i anonymita dotazníku, opačném případě totiž respondent

odpovídá tak, jak je od něj, například z hlediska jeho postavení ve společnosti, očekáváno (Hayes, 2013, s. 112).

Dotazník byl studentům rozeslán v období od 8. do 21. února 2018, a to v elektronické podobě. Riskovali jsme menší návratnost dotazníků, ovšem kvůli probíhajícímu zkouškovému období jsme tak mohli oslovit více respondentů. V rámci dotazníkového šetření bylo rozesláno celkem 370 dotazníků, z čehož se navrátilo a bylo zařazeno do výzkumu 303. Žádný z dotazníků nemusel být vyřazen, ovšem celkem 67 dotazníků nebylo respondenty zasláno nazpět. Celková návratnost tedy činí 82 %.

Reliabilitu našeho dotazníku můžeme prokázat na otázkách číslo devět a sedmnáct. Ty jsou zaměřeny na podobnou problematiku, avšak odlišně interpretovány. Jedná se o tzv. kontrolní otázky či položky. Při zjištění rozporu mezi jednotlivými odpověďmi pak můžeme položku vyloučit jako málo věrohodnou (Chráska, 2016, s. 159). V našem výzkumu však k žádnému významnému rozporu mezi udávanými otázkami nedošlo.

4.6 Výsledky a interpretace výzkumu

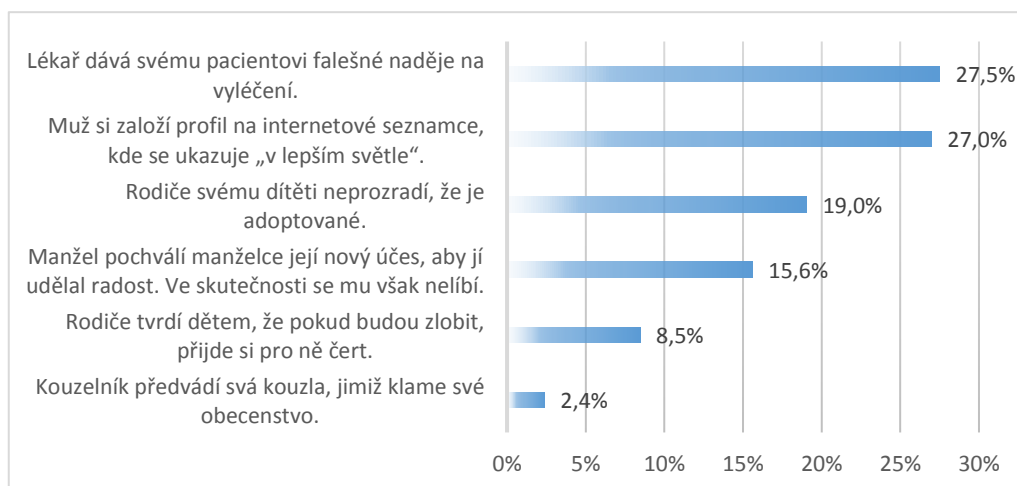
V následující podkapitole rozebereme jednotlivé otázky z našeho dotazníku. Ke každé otázce je pro přehlednost vytvořena tabulka či graf. Přehled všech tabulek a grafů se nachází na samotném konci naší práce.

Tabulka 1 - Rozdělení respondentů podle pohlaví

	Absolutní četnost
Žena	203
Muž	100
Celkem	303

Dotazníkového šetření se zúčastnilo celkem 303 respondentů. Z toho 203 žen (67 %) a 100 mužů (33 %), viz tabulka 1. Nevyrovnanost pohlaví nás nikterak nepřekvapila vzhledem k nerovnoměrnému zastoupení počtu žen a mužů na fakultě.

Graf 1 - Rozdělení odpovědí na otázku "V jaké situaci se podle Vás jedná o lež?"



Otázka číslo dvě sledovala, jak respondenti hodnotí jednotlivé typy lží. Respondenti mohli označit více situací, kdy se podle jejich názoru jedná o lež. Samotný výsledek pak ukazuje graf 1. Nejvíce respondentů (27,5 %; 208 odpovědí) označilo jako lež tvrzení, že: „Lékař dává svému pacientovi falešné naděje na vyléčení“. Druhou nejčastěji uváděnou situací (27,0 %; 204 odpovědí) je situace „Muž si založí profil na internetové seznamce, kde se ukazuje „v lepším světle“.“

Nejméně často respondenti za lež označují situaci, kdy kouzelník předvádí svá kouzla, jimiž klame své obecenstvo. Tuto situaci za klamavou považuje pouze 2,4 % dotázaných (18 odpovědí). Právě tato situace je jedna z těch, kdy je dotyčný obeznámen s uvedením v lež. Podle některých autorů se v tomto případě o lež nejedná. Tím pak lze vysvětlit nejmenší procentuální zastoupení v grafu 1.

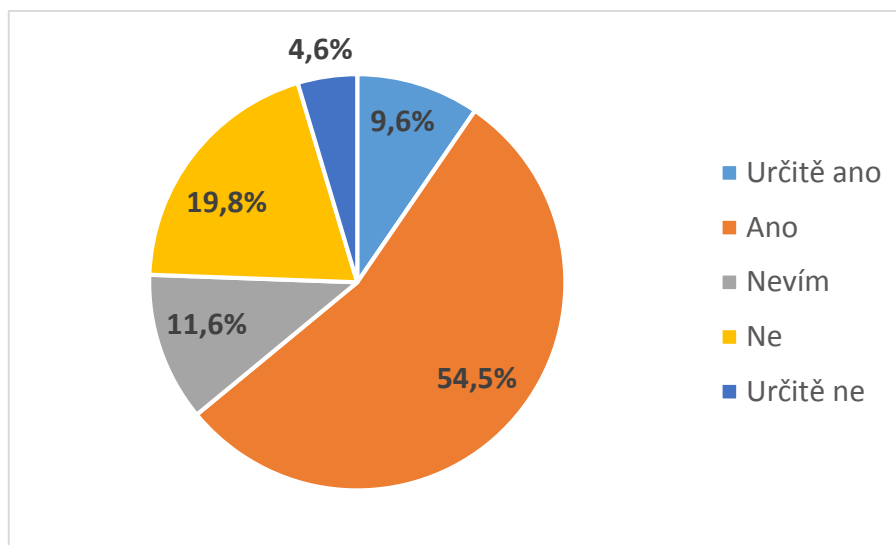
Tabulka 2 - Rozdělení odpovědí na otázku "Působí na Vás slovo lež negativně?"

	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Určitě ano	65	21,5
Ano	172	56,8
Nevím	26	8,6
Ne	37	12,2
Určitě ne	3	1,0
Celkem	303	100,0

Třetí otázka sleduje, zda na respondenty slovo lež působí negativně. Výsledky hodnocení vidíme v tabulce č. 2. Na 78,3 %, tj. 237 dotázaných slovo lež působí negativně (odpovědi „určitě ano“ a „ano“). Pouze 13,2 %, tj. 40 dotázaných toto slovo negativně

nehodnotí (odpovědi „určitě ne“ a „ne“). Dle našeho názoru je to především tím, že většina respondentů má slovo lež spojeno s nějakým negativním zážitkem.

Graf 2 - Rozdělení odpovědí na otázku "Považujete lhaní za součást běžného života?"



Čtvrtá otázka dotazníku zjišťovala, zda respondenti považují lhaní za součást běžného života. Výsledky ukazuje graf 2. Lhaní považuje za součást běžného života 64,1 % dotázaných (194 odpovědi „určitě ano“ a „ano“). Pouze 19,8 % dotázaných (60 odpovědí) ji za součást nepovažuje, a pouze 4,6 %, tj. 14 dotázaných ji rozhodně nepovažuje za součást běžného života.

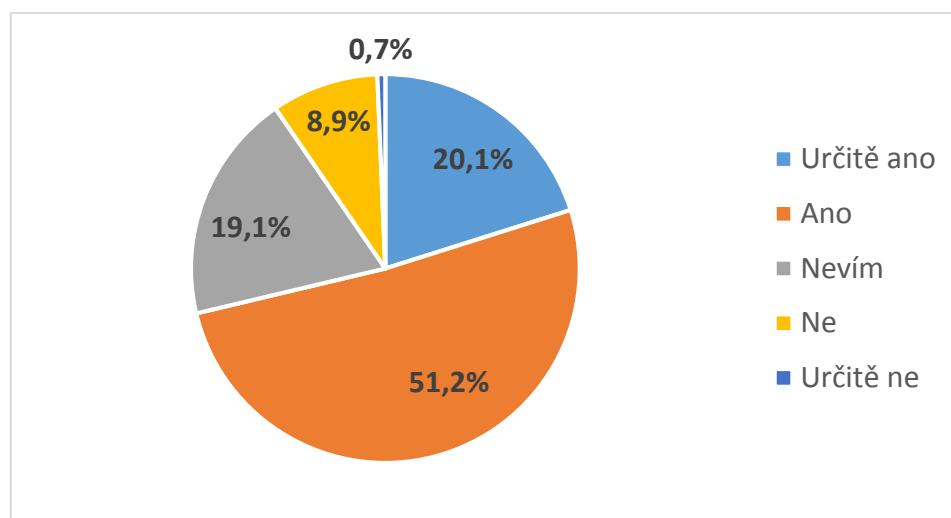
Pro někoho mohou být výše uvedená čísla překvapující. Ovšem jak jsme již uvedli na začátku třetí kapitoly – lhaní bylo, je a pravděpodobně také bude společenským fenoménem. Pro nás tedy takto vysoké číslo u odpovědi „ano“ a „určitě ano“ překvapením není. Pokud budeme ono slovo lež rozebírat dopodrobna, zjistíme, že i takový obyčejný pozdrav již může být považován za lež. Například, pokud popřejeme „dobrý den“ někomu, komu ho ve skutečnosti nepřejeme.

Tabulka 3 - Rozdělení odpovědí na otázku "Souhlasíte s výrokem, že „Všichni lžou.““

	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Zcela souhlasím	63	20,8
Souhlasím	155	51,2
Nevím	23	7,6
Nesouhlasím	54	17,8
Zcela nesouhlasím	8	2,6
Celkem	303	100,0

Pátá otázka zjišťovala, zda respondenti souhlasí s výrokem, že „Všichni lžou“. Výsledky ukazuje tabulka 3. S výrokem zcela souhlasí 20,8 % dotázaných (63 odpovědí) a souhlasí 51,2 % dotázaných (155 odpovědí). Pouze 17,8 %, tj. 54 respondentů s výrokem nesouhlasí, 2,6 %, tj. 8 respondentů s výrokem zcela nesouhlasí. Z těchto výsledků zjistíme, že odpověď „zcela souhlasím“ není tak početně zastoupená jako odpověď „souhlasím“. Míra souhlasu s tímto výrokem tedy není úplně silná, stejně tak jako tomu bylo u otázky předchozí.

Graf 3 - Rozdělení odpovědí na otázku "Změnil/a jste postoj k osobě, která Vám v minulosti v něčem závažném lhala?"



Následující otázka zjišťovala, zda dotázaní změnili postoj k osobě, která jim v minulosti v něčem závažném lhala. Výsledky ukazuje graf 3. Z grafu vidíme, že 71,3 % dotázaných (216 odpovědí „určitě ano“ a „ano“) svůj postoj v minulosti změnilo. 8,9 %, tj. 27 respondentů postoj nezměnilo a pouze 0,7 %, tj. 2 dotázaní rozhodně nezměnili postoj k takovéto osobě. Zde se nám opět potvrdila naše domněnka, že pokud někomu v něčem závažném zalžeme, již není tak lehké si najít ztracenou důvěru. V tomto případě, se náš postoj k dané osobě dokáže měnit velice rychle.

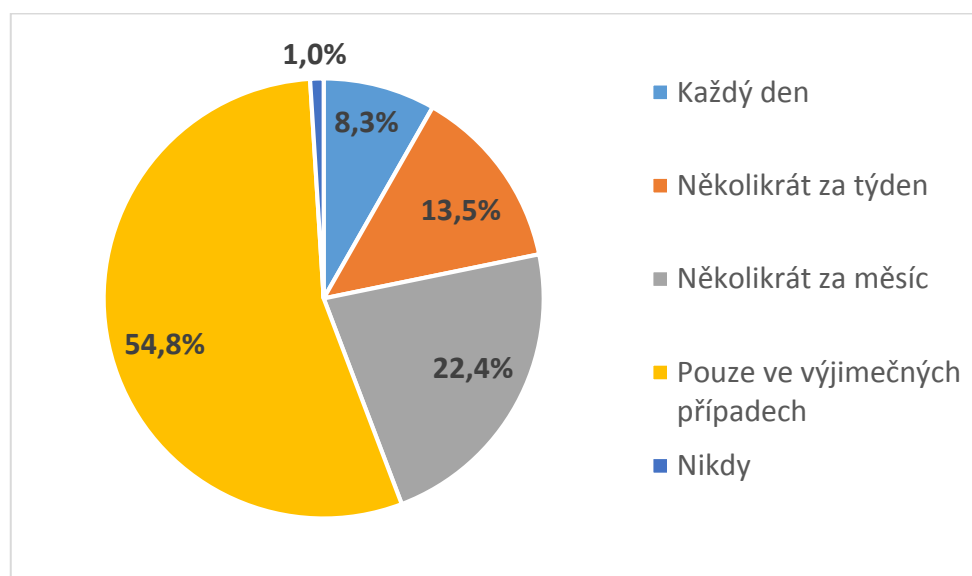
Tabulka 4 - Rozdělení odpovědí na otázku "Má podle Vás pohlaví vliv na frekvenci lži?"

	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Ano, ženy lžou častěji	28	9,2
Ano, muži lžou častěji	15	5,0
Ne, nezáleží na pohlaví	260	85,8
Celkem	303	100,0

Sedmá otázka dotazníku zjišťovala, zda si respondenti myslí, že pohlaví má vliv na frekvenci lži. Výsledky ukazuje tabulka 4. Z tabulky vidíme, že si respondenti častěji myslí, že pohlaví nemá vliv na frekvenci lži (85,8 % dotázaných, tj. 260 odpovědí). 9,2 % dotázaných (28 odpovědí) si myslí, že častěji lžou ženy. Pouze 5 % dotázaných (15 odpovědí) si myslí, že lžou častěji muži.

Musíme říci, že jsme nečekali tak vysoké procentní zastoupení respondentů, již si myslí, že při pohlaví nemá vliv na frekvenci lži. Očekávali jsme míru procent lehce nad padesát. Předpokládali jsme totiž, že jednotlivá pohlaví na sebe v této otázce budou více „útočit“, už jen třeba kvůli možné špatné zkušenosti například v oblasti partnerských vztahů.

Graf 4 - Rozdělení odpovědí na otázku "Jak často lžete?"



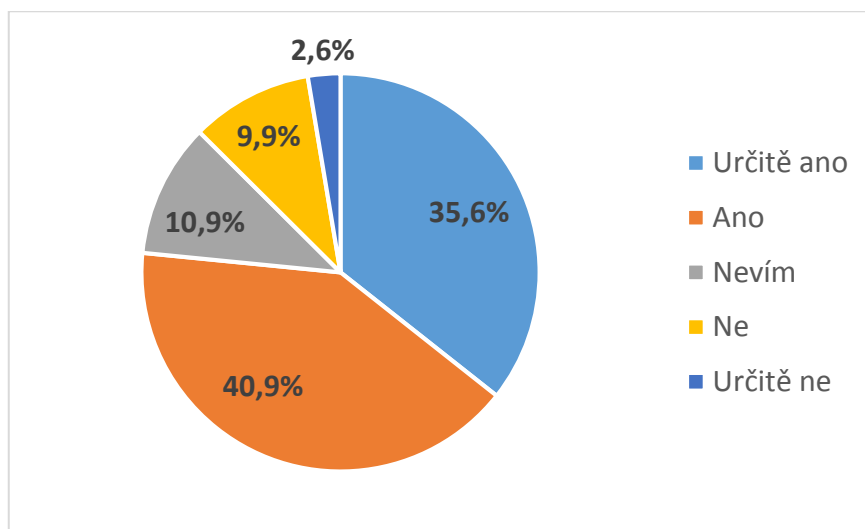
Následující otázky se již týkaly osobního postoje respondentů ke lžím. První otázka z této kategorie, osmá z celého dotazníku, zjišťovala, jak často respondenti lžou. Výsledky ukazuje graf 4. Z grafu vidíme, že respondenti nejčastěji uvádějí, že lžou pouze ve výjimečných případech, tuto odpověď uvedlo 54,8 %, tj. 166 dotázaných. K pravidelné lži každý den se přiznalo 8,3 % dotázaných (25 odpovědí), ke lžím několikrát do týdne pak 13,5 % dotázaných (41 odpovědí). Nejmenší procentuální zastoupení pak měly odpovědi „několikrát za měsíc“ a „nikdy“. Určitě jsme předpokládali, že někdo tuto poslední možnost zaškrtně. Ovšem těžko říci, zda si to opravdu myslí nebo to jen nechtěl přiznat. Přemýšleli jsme, zda názory těchto tří respondentů do dalších otázek zahrnout. Ovšem jelikož dokázali odpovědět na další otázky dotazníku, zřejmě si u této otázky se svou odpovědí „nikdy“ tak trochu zalhali.

Tabulka 5 - Rozdělení odpovědí na otázku "Je pro Vás těžší lhát, pokud stojíte k obelhávanému člověku "tváří v tvář" než při neosobním kontaktu?"

	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Určitě ano	103	34,0
Ano	113	37,3
Nevím	25	8,3
Ne	52	17,2
Určitě ne	10	3,3
Celkem	303	100,0

Další otázka zjišťovala, zda je pro respondenty těžší lhát, pokud stojí k obelhávanému člověku „tváří v tvář“ než při neosobním kontaktu. Výsledky vidíme v tabulce 5. 34 % respondentů (103 odpovědi) rozhodně souhlasí s tím, že je těžší lhát při osobním kontaktu, 37,3 % respondentů (113 odpovědi) s výrokem souhlasí. Pouze 3,3 % dotázaných, tj. 10 odpovědi si rozhodně nemyslí, že je těžší lhát při osobním kontaktu. Tyto výsledky se taktéž daly předpokládat. Při komunikaci a následné uvádění v lež „tváří v tvář“ se totiž samotný lhář může prozradit různými verbálními či neverbálními projevy. Při neosobním kontaktu si svou lež může důkladněji promyslet a nemusí ihned reagovat na případné otázky jež se lži týkají.

Graf 5 - Rozdělení odpovědí na otázku "Je pro Vás snazší lhát někomu, koho neznáte než blízké osobě?"



Další otázka zjišťovala, zda je pro respondenty snazší lhát někomu, koho neznají než blízké osobě. Výsledky ukazuje graf 5. Z grafu vidíme, že 76,5 % dotázaných (232 odpovědi – „určitě ano“ a „ano“) si myslí, že je snazší lhát někomu, koho neznají. 9,9 % respondentů (30 odpovědi) si nemyslí, že snazší lhát někomu, koho neznají než blízké osobě, pouze 2,6 % dotázaných (8 odpovědi) si to rozhodně nemyslí. Ani výsledky desáté otázky

nebyly nikterak překvapivé. V případě lži cizím lidem si naši lež můžeme různě odůvodňovat. Například tím, že i když žalzu a dotyčný na tento fakt přijde, stejně se již nikdy nepotkáme. V případě lži nevinných si u cizích osob můžeme v podstatě vymyslet novou identitu, jelikož obelhávaný nás nezná. To potvrzuje i studie z roku 2002 uváděná v teoretické části naší práce, konkrétně v úvodu třetí kapitoly. Podle tohoto výzkumu až 60 % účastníků nedovedlo vést desetiminutovou konverzaci, aniž by při ní nevyřklo jednu jedinou lež.

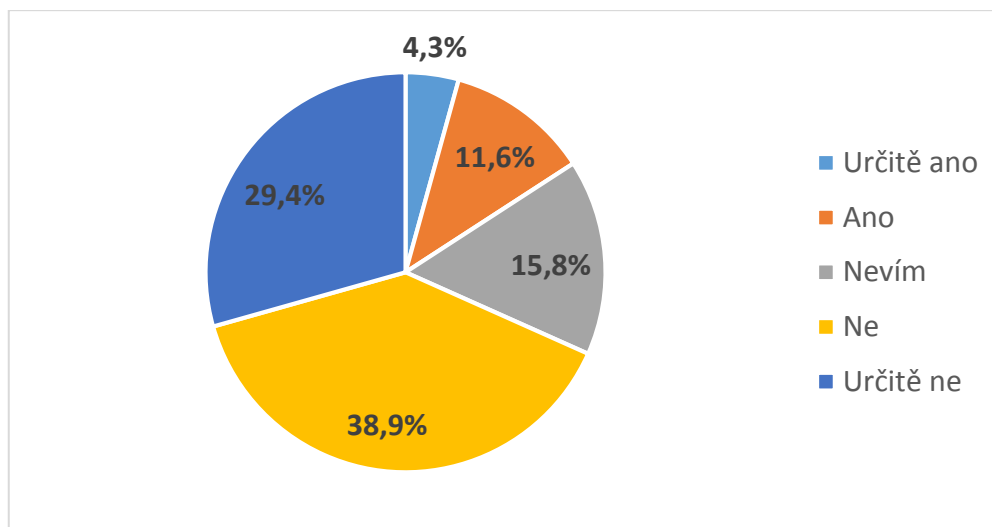
Tabulka 6 - Rozdělení odpovědí na otázku "Existuje nějaký verbální či neverbální projev či signál díky kterému poznáte, že Vám druhá osoba lže?"

	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Ano	202	66,7
Ne	101	33,3
Celkem	303	100,0

Následující otázka zjišťovala, zda respondenti znají nějaký verbální či neverbální projev či signál díky kterému poznají, že jim druhá osoba lže. Výsledky ukazuje tabulka č. 6. Z tabulky vidíme, že 66,7 % dotázaných (202 odpovědí) nějaký takový signál zná.

Nejčastější odpovědi u této položky byla *mimika obličeje* konkrétně uhýbání pohledem, dotýkání se nosu či červenání se. Velkou část odpovědí představovala také *nervozita*, a to ať už projevující se na hlase či v gestikulaci dané osoby. Respondenti skutečně odhalili ty nejvíce rozšířené neverbální projevy lhaní. Co se týče projevů verbálních nejčastěji se zmiňovala známka nervozity v hlasu, změna tónu či odbíhání od tématu.

Graf 6 - Rozdělení odpovědí na otázku "Byla by pro Vás lež v partnerství přípustná, pokud by měla chránit druhou osobu před zklamáním, např. v případě nevěry?"



Třináctá otázka sledovala, zda by byla pro respondenty přípustná lež v partnerství, pokud by měla chránit druhou osobu před zklamáním, např. v případě nevěry. Výsledky ukazuje graf č. 6. Z grafu vidíme, že 68,3 % respondentů (207 odpovědí) s výrokem rozhodně nesouhlasí nebo nesouhlasí. Pouze 11,6 % respondentů (35 odpovědí) si myslí, že je taková lež přípustná, a jen 4,3 % respondentů (13 odpovědí) s touto lží určitě souhlasí.

Troufneme si říci, že na odpovědi v této otázce má vliv nízký věk a relativně málo zkušenosti respondentů v oblasti partnerských vztahů. Dle našeho názoru by starší a zkušenější odpovídali jinak, jelikož si již takovou situací možná prošli.

Tabulka 7 - Rozdělení odpovědí na otázku "Můžete o sobě říct, že často lžete, abyste potěšil/a či nezklamal/a druhé?"

	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Určitě ano	10	3,3
Ano	86	28,4
Nevím	35	11,6
Ne	142	46,9
Určitě ne	30	9,9
Celkem	303	100,0

Následující otázka zjišťovala, zda o sobě respondenti mohou říci, že často lžou, aby potěšili či nezklamali druhé. Výsledky ukazuje tabulka č. 7. Z tabulky vidíme, že 56,8 % respondentů (172 odpovědí) s výrokem zcela nesouhlasí či jen nesouhlasí. Pouze 28,4 % respondentů (86

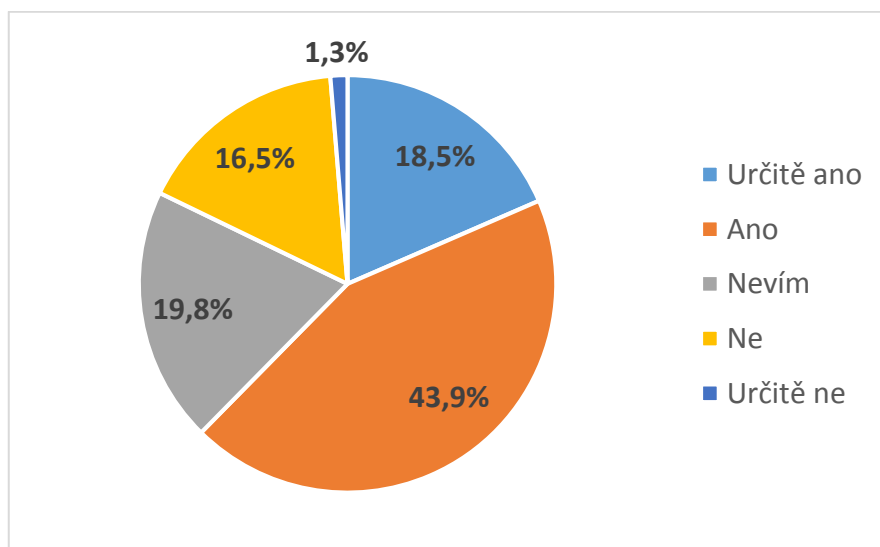
odpovědi) s výrokem souhlasí, 3,3 % respondentů (10 odpovědí) s výrokem určitě souhlasí. Musíme říci, že vzhledem k vyššímu procentuálnímu zastoupení žen jsme čekali o mnoho větší zastoupení u pozitivních odpovědí. Ovšem opět záleží na tom, jak si respondenti tuto formu lži vyložili či jaké pojetí těchto v podstatě milosrdných lží zastávají.

Tabulka 8 - Rozdělení odpovědí na otázku "Založil/a jste si někdy na internetu profil s nepravdivými informacemi?"

	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)
Ano	66	21,8
Ne	237	78,2
Celkem	303	100,0

Jedna z posledních otázek zjišťuje, zda si respondenti někdy na internetu založili profil s nepravdivými informacemi. V případě, že ano, pak měli uvést, jaká byla jejich motivace. Výsledky ukazuje tabulka 8. Z tabulky vidíme, že 78,2 % respondentů (237 odpovědí) si nikdy profil s nepravdivými informacemi nezaložilo. Respondentů, kteří si takový profil na internetu někdy založili bylo 21,8 %, tj. 66 odpovědí. Mezi nejčastější odpovědi se řadily méně závažné důvody jako například legrace či založení si fiktivního účtu kvůli různým on-line hrám. Překvapující však byly uváděné důvody typu: sledování partnera, zjišťování nevěry partnera nebo například zaslání urážejících zpráv.

Graf 7 - Rozdělení odpovědí na otázku "Je pro Vás snazší lhát v prostředí internetu než ve skutečném světě?"



Poslední otázka dotazníku zjišťovala, zda je pro respondenty snazší lhát v internetovém prostředí než ve skutečném světě. Z grafu 7 vidíme, že 18,3 % respondentů (56 odpovědí) si myslí, že určitě ano, 43,9 % respondentů (133 odpovědí) s výrokem také souhlasí. Pouze

16,5 % respondentů (50 odpovědí) s výrokem nesouhlasí, a jen 1,3 % respondentů (4 odpovědi) s výrokem rozhodně nesouhlasí. Celkově se procenta odpovědí zjištěných u otázky č. 9 v porovnání s touto nikterak výrazně nezměnila, alespoň ne u odpovědí „ne“ a „určitě ne“. U odpovědí „nevím“ a „určitě ano“ se však procenta změnila. Dá se předpokládat, že ti, jež na začátku dotazníku pevně věřili, že je pro ně těžší lhát dané osobě „tváří v tvář“ si již touto skutečností nejsou natolik jisti.

4.7 Verifikace hypotéz

V této podkapitole ověříme námi stanovené hypotézy pomocí statistických testů. Všechny hypotézy testujeme pomocí X^2 testu nezávislosti v kontingenční tabulce. U každého z testů je vypsána nulová i alternativní hypotéza, která se testem následně potvrdí či zamítne.

U každé hypotézy si nejprve vytvoříme kontingenční tabulku empirických četností. Následně vypočteme četnosti teoretické, a to pomocí vzorce

$$\frac{\text{součet řádků empirických četností} \cdot \text{součet sloupců}}{\text{počet prvků}}$$

Na základě teoretických a empirických četností si stanovíme testové kritérium, které vypočítáme dle vzorce $\frac{(\text{empirická četnost} - \text{teoretická četnost})^2}{\text{teoretická četnost}}$ a následně sečteme všechny hodnoty v tabulce.

Posledním krokem je výpočet kritické hodnoty dle vzorce $KH = \chi^2_{1-\alpha}(r-1) * (s-1)$, se stanovenou hladinou významnosti $\alpha = 0,05$.

H1: Milosrdnou lež v partnerství v případě nevěry připouští více mužů než žen.

První hypotéza zjišťuje, zda existuje závislost mezi pohlavím a milosrdnou lží v případě nevěry. Pro ověření této hypotézy použijeme dvě proměnné: otázku č. 1 – „Pohlaví“ a otázku č. 7 – „Byla by pro Vás lež v partnerství přípustná, pokud by měla chránit druhou osobu před zklamáním např. v případě nevěry?“. Jako metodu použijeme zmiňovaný X^2 test.

Testované hypotézy mají tvar:

H_0 : Neexistuje závislost mezi pohlavím a milosrdnou lží v případě nevěry.

H_1 : Existuje závislost mezi pohlavím a milosrdnou lží v případě nevěry.

Kontingenční tabulku k této hypotéze nalezneme níže pod číslem 9. Stejně tak další tabulky týkající se teoretických četností a testového kritéria – tabulky 10 a 11.

Tabulka 9 – H1: Kontingenční tabulka empirických četností

	Určitě ano	Ano	Nevím	Ne	Určitě ne	Celkem
Žena	8	22	30	80	63	203
Muž	5	13	17	41	24	100
Celkem	13	35	47	121	87	303

Tabulka 10 – H1: Teoretické četnosti

	Určitě ano	Ano	Nevím	Ne	Určitě ne
Žena	8,710	23,449	31,488	81,066	58,287
Muž	4,290	11,551	15,512	39,934	28,713

Tabulka 11 – H1: Testové kritérium

	Určitě ano	Ano	Nevím	Ne	Určitě ne
Žena	0,058	0,900	0,070	0,014	0,381
Muž	0,118	0,182	0,143	0,028	0,774

$$\text{Testové kritérium} = \frac{(\text{empirická četnost} - \text{teoretická četnost})^2}{\text{teoretická četnost}} = 2,668$$

$$\text{Kritická hodnota} - KH = \lambda_{2_{1-\alpha}}(r - 1) * (s - 1) = 9,407$$

$$TK < KH$$

Na základě provedeného testu jsme zjistili, že testové kritérium je menší než kritická hodnota. **H₁ tedy zamítáme.** Neexistuje závislost mezi pohlavím a milosrdnou lží v případě nevěry. Hypotézu H₀ poté můžeme přijmout.

H₂: Ženy lžou častěji, aby potěšily či nezklamaly druhé než muži.

Pro ověření druhé hypotézy použijeme proměnné otázku č. 1 – „Pohlaví“ a otázku č. 14 – „Můžete o sobě říct, že často lžete, abyste potěšil/a či nezklamal/a druhé?“. Pro ověření této hypotézy použijeme opět X² test.

Hypotézy jsou poté ve tvaru:

H₀: Pohlaví nemá vliv na frekvenci milosrdných lží.

H₁: Pohlaví má vliv na frekvenci milosrdných lží.

Pro potřeby splnění předpokladů použití této metody jsme spojili u obou proměnných kategorie „určitě ano“ a „ano“ do jedné kategorie, a stejně tak i u odpovědí „ne“ a „určitě ne“.

Kontingenční tabulku empirických četností, stejně tak jako u předchozích hypotéz, nalezneme níže, konkrétně se jedná o tabulku 12. Stejně tak tabulku teoretických četností – tabulka 13 a tabulku testového kritéria, jež je označena číslem 14.

Tabulka 12 – H2: Kontingenční tabulka empirických četností

	Ano	Nevím	Ne	Celkem
Žena	54	24	125	203
Muž	42	11	47	100
Celkem	96	35	172	303

Tabulka 13 – H2: Teoretické četnosti

	Ano	Nevím	Ne
Žena	64,316	23,449	115,234
Muž	31,683	11,551	56,766

Tabulka 14 – H2: Testové kritérium

	Ano	Nevím	Ne
Žena	1,655	0,013	0,828
Muž	3,360	0,026	1,680

$$\text{Testové kritérium} - \frac{(\text{empirická četnost} - \text{teoretická četnost})^2}{\text{teoretická četnost}} = 7,562$$

$$\text{Kritická hodnota} - KH = \chi^2_{1-\alpha} (r - 1) * (s - 1) = 5,991$$

$$TK > KH$$

Jak můžeme vidět výše, testové kritérium je vyšší než kritická hodnota. Z tohoto důvodu **přijímáme H₁**, tedy pohlaví má vliv na frekvenci milosrdných lží. Souběžně zamítáme H₀. Z tabulek pak lze vyčíst, že jsou to naopak muži, kdo používají více milosrdných lží.

H3: Muži si častěji zakládají profily s nepravdivými informacemi než ženy.

Třetí hypotéza zjišťuje, zda si muži častěji než ženy zakládají profily s nepravdivými informacemi. Pro ověření této hypotézy použijeme proměnné otázku č. 1 - „Pohlaví“ a otázku č. 15 - „Založil/a jste si někdy na internetu profil s nepravdivými informacemi?“.

Testované hypotézy jsou ve tvaru:

H_0 : Zakládání profilů s nepravdivými informacemi nezávisí na pohlaví.

H_1 : Zakládání profilů s nepravdivými informacemi závisí na pohlaví.

Stejně jako u předchozích hypotéz, tak i v této využijeme pro její výpočet X^2 test. Výslednou kontingenční tabulku vidíme v tabulce 15. Dále pak uvádíme tabulku 16, jež ukazuje teoretické četnosti a tabulku 17 ukazující testové kritérium třetí hypotézy.

Tabulka 15 – H3: Kontingenční tabulka empirických četností

	Ano	Ne	Celkem
Žena	39	164	203
Muž	27	73	100
Celkem	66	237	303

Tabulka 16 – H3: Teoretické četnosti

	Ano	Ne
Žena	44,218	158,782
Muž	21,782	78,218

Tabulka 17 – H3: Testové kritérium

	Ano	Ne
Žena	0,616	0,171
Muž	1,250	0,348

$$\text{Testové kritérium} - \frac{(\text{empirická četnost} - \text{teoretická četnost})^2}{\text{teoretická četnost}} = 2,385$$

$$\text{Kritická hodnota} - KH = \lambda_{2_{1-\alpha}}(r - 1) * (s - 1) = 3,841$$

$$TK < KH$$

V tomto případě je testové kritérium nižší než kritická hodnota. Stanovenou **hypotézu H_1 zamítáme**, současně přijímáme hypotézu nulovou. Zakládání profilů s nepravdivými informacemi tedy nezávisí na pohlaví

4.8 Závěr výzkumného šetření

Samotný výzkum probíhal v období února 2018, a to prostřednictvím dotazníkového šetření v elektronické podobě. Výzkumný vzorek tvořili studenti Univerzity Pardubice Fakulty filozofické. Celkově se rozeslalo 370 dotazníků z nichž se 303 vrátilo nazpět a mohlo tak být zařazeno do výzkumu. Hlavním cílem celého výzkumného šetření bylo zjistit postoje studentů Univerzity Pardubice ke lhaní. Konkrétněji studentů z Fakulty filozofické. K tomuto cíli jsme si stanovili hlavní výzkumnou otázku – „Jaký je postoj studentů Univerzity Pardubice ke lhaní?“. Pro zjištění této hlavní výzkumné otázky a také našeho hlavního cíle jsme si stanovili několik dílčích podotázek viz podkapitola 4.1.

Ta první sledovala vliv pohlaví na postoj studentů ke lžím v partnerství, konkrétně v případě nevěry. Stanovili jsme si hypotézu: „Lež v partnerství v případě nevěry připouští více mužů než žen.“ Podkladem pro tuto hypotézu byla otázka č. 13 z našeho dotazníku. Ze všech zkoumaných otázek měla právě tato nejvíce početné procentuální zastoupení u odpovědi „určitě ne“ – konkrétně 29,4 % viz graf 6. Můžeme tedy říci, že síla negativního postoje u této otázky byla v celém šetření nejvyšší. Respondenti jsou si tedy svým postojem právě k tomu typu lži opravdu jisti. Co se týče zkoumání výše zmíněné hypotézy, z jejího výpočtu jsme došli k závěru, že pohlaví nemá vliv na postoj studentů ke lžím v případě nevěry, ač by měly chránit jejich partnera. Postoje a skutečné chování v dané situaci se však mohou lišit. Troufneme si říci, že zrovna v oblasti partnerských vztahů daný postoj a jeho případná změna opravdu úzce souvisí s osobní zkušeností dotyčného.

„Závisí typ lži na pohlaví?“ Tak zní přesná formulace v pořadí celkem druhé výzkumné podotázky. Tu jsme mohli využít hned ve dvou námi stanovených hypotézách. Vycházeli jsme z toho, že dle výzkumů ženy častěji používají milosrdné lži, lépe řečeno lžou proto, aby se ostatní cítili lépe. Muži naopak používají častěji lež ke svým vlastním účelům. Naše první hypotéza, jež se vztahuje k této výzkumné otázce tedy zněla: „Ženy lžou častěji, aby potěšily či nezklamaly druhé než muži.“ Pohlaví sice má vliv na frekvenci milosrdných lží, ovšem tu častěji používají muži. Tento fakt považujeme za největší překvapení celého výzkumu.

Druhá hypotéza spojovaná s typem lži v závislosti na pohlaví předpokládala, že: „Muži si častěji zakládají profily s nepravdivými informacemi než ženy.“ Soudili jsme tak na základě již provedených výzkumů, které ukázaly, že muži lžou častěji než ženy, aby se mohli nějakým způsobem „vylepšit“ či „se ukázat v lepším světle“. Na základě statistického ověření poslední hypotézy jsme zjistili, že mužům bylo opět „ukřivděno“. Výsledek nám potvrdil, že zakládání

profilů s nepravdivými informacemi nezávisí na pohlaví. Zajímalo nás však, zda alespoň samotná motivace pro zakládání těchto profilů bude genderově odlišná. I když založení si takového profilu přiznalo pouze 66 studentů (39 žen, 27 mužů) z celkového počtu 303, viz tabulka 8, sešly se nám vcelku zajímavé odpovědi. Mezi nejčastěji uváděné motivy patřila plnoletost pro přístup na stránky, které to vyžadovaly, nejčastěji se jednalo o seznamky. Respondenti také uváděli, že profil s nepravdivými informacemi si zakládali zejména kvůli ochraně osobních údajů. Dále to byla legrace v mládí, snaha vylepšit si osobní profil ať na sociální sítích nebo na již zmiňovaných seznamkách či vytvoření profilu kvůli hře či jiné soutěži. Ovšem vyskytly se i takové případy, kdy si respondenti založili falešný profil ke sledování bývalého přítele či ověření toho, zda je partner věrný. Motivы žen a mužů se nikterak výrazně nelišily, vylepšování profilu uvedli jako motiv jak muži, tak ženy. Ovšem ke sledování bývalých partnerů či sledování toho současného pod falešným profilem se přiznalo více žen než mužů.

Poslední výzkumná podotázka týkající se genderu se váže k frekvenci lhaní jednotlivých pohlaví. V našem dotazníku jsme respondentům položili otázku, zda podle nich má pohlaví vliv na frekvenci lži. Byli jsme mile překvapeni postojem studentů právě k této problematice. Dost často se totiž muži a ženy v konverzaci na toto téma mezi sebou neshodnou. 260 studentů si myslí, že na pohlaví při frekvenci lži nezáleží. 28 studentů si myslí, že ženy lžou častěji a zbylých 15 studentů je přesvědčeno o opaku, viz tabulka 4. Na tom, že ženy lžou častěji se shodli muži i ženy stejným dílem. Ovšem to, že častěji lžou muži si myslí poměrně více žen než mužů.

Další podotázka měla zjistit, zda je lež důvodem ke změně postoje k jiné osobě. Jako podklad k této podotázce nám poslouží otázka č. 6 z našeho dotazníku „Změnil/a jste postoj k osobě, která Vám v minulosti v něčem závažném lhal/a?“. Svůj negativní postoj k takovéto osobě potvrdilo celkem 71,3 % respondentů, viz graf 3. Zde se tedy opět potvrzuje, že ke změně našeho postoje velkou měrou přispívá právě naše osobní zkušenost.

Jelikož jsme se v teoretické části práce zabývali také detekcí lži a s tím spojenými verbálními a neverbálními projevy, zajímalo nás, zda studenti znají nějaké signály, které jim pomohou rozpoznat lež. Byli jsme velice mile překvapeni hojným počtem odpovědí právě na tuto otázku Mezi odpověďmi se nejčastěji vyskytovala odpověď, že dotyčný uhýbá očnímu kontaktu, nervózně si hraje s rukama, dále je to změna mimiky, anebo to, že se daná

osoba začne červenat. Menší početní zastoupení pak měly odpovědi jako pocení nebo časté mrkání.

Do dotazníku jsme také záměrně umístili dvě otázky, jež se ptají na podobnou problematiku. Konkrétně se jednalo o otázku č. 9 – „Je pro Vás těžší lhát, pokud stojíte k obelhávanému člověku „tváří v tvář“ než při neosobním kontaktu?“ a otázku č. 17 – „Je pro Vás snazší lhát v prostředí internetu než ve skutečném světě?“ Jedna z otázek byla záměrně umístěna na samotný konec dotazníku. Celkově se procenta u záporných odpovědí nikterak nezměnila. Ovšem u poslední otázky se podíl odpovědí „nevím“ zvýšil z 8,3 % na necelých 20 %. S tím souvisí i proměna odpovědi „určitě ano“, která klesla z 34 % na necelých 19 %. Dá se tedy předpokládat, že ti respondenti, již byli pevně přesvědčeni o tom, že přítomnost obelhávané osoby nemá vliv na obtížnost lhaní svůj postoj nezměnili a ti, kteří byli rozhodnuti, že její přítomnost vliv má po vyplnění celého dotazníku znejistili.

Poslední výzkumnou otázku jsme si záměrně ponechali na samotný konec této podkapitoly. Ta se ptá, zda je postoj studentů k problematice lhaní spíše negativní než pozitivní. Tato podotázka má totiž nejbližší k naší hlavní výzkumné otázce potažmo k cíli celého výzkumu. Pokud se zaměříme již na první otázku v dotazníku, kdy měli respondenti rozhodovat o tom, jaký případ z uvedených považují za lež, můžeme si všimnout nízkého procentuálního zastoupení u dvou z nich. To si vysvětlujeme především tím, že tyto dva případy – „Rodiče tvrdí dětem, že pokud budou zlobit, přijde si pro ně čert.“ a „Kouzelník předvádí svá kouzla, jimiž klame své obecenstvo.“ se dají považovat za lež milosrdnou či se za lež jako takovou vůbec považovat nemusí. Dá se říci, že postoj právě například k milosrdné lži v případě dětí bude více pozitivní než negativní, protože většina respondentů ji za lež ani neoznačilo. V případě milosrdných lží to ovšem tak jednoduché není, o tom jsme se mohli přesvědčit ve výše zmiňované otázce partnerských vztahů. Konkrétně se jednalo o postoj studentů k milosrdné lži v případě nevěry, tedy pokud by lež měla ochránit před zklamáním či zabránit rozchodu. Postoj k této milosrdné lži již není tak pozitivní. Určitě by v takovém případě nebyla přípustná lež až pro 29,4 %. Celkově záporný postoj, ovšem již ne tak zatvrdelý má k této problematice dalších 38,9 % studentů. Celkově tedy negativní postoj vůči této lži projevilo 68,3 % respondentů (207 odpovědí z celkových 303), viz graf 6.

Také jsme se respondentů ptali, zda na ně samotné slovo lež působí negativně, zda právě lež považují za součást běžného života či jestli souhlasí s výrokem, že: „Všichni lžou.“ Z výsledků odpovědí na tyto otázky můžeme říci, že lež je něco, co většina z nich bere jako

součástí běžného života (64 % respondentů), viz graf 2. Nelze však říci, že by byla vnímána pozitivně. Postoj studentů Univerzity Pardubice Fakulty ke lhaní je tedy spíše záporný než kladný. 78 % z nich dokonce už jen samotné slovo považuje za něco negativního, viz tabulka 2. Postoje k jednotlivým typům lží se pak liší, jak jsme již zmiňovali výše. Postoje směřované k problematice lhaní spojené s genderem jsou pak z našeho pohledu pozitivní. Bezmála 86 % dotázaných si myslí, že pohlaví na samotnou frekvenci lhaní vliv nemá, viz tabulka 4.

Jaké postoje tedy zauímají studenti Univerzity Pardubice Fakulty filozofické ke lhaní? Jak jsme již uváděli o několik odstavců výše, postoje k této problematice jsou spíše negativní než pozitivní. Ovšem v první řadě záleží na typu lži. Ke lžím závažnějším je postoj zcela určitě více negativní než k těm méně závažným. Avšak pokud budeme brát v potaz zápornou reakci již na samotné slovo lež či fakt, že právě lež dokáže změnit postoj k dané osobě, budeme se v obecné rovině přiklánět spíše k celkovému negativnímu postoji studentů ke lhaní.

Celkově výzkum potvrdil naše domněnky vytvořené na základě znalostí z teoretické části práce. Ovšem vyskytly se také případy, kdy se naše domněnky vyvrátily. Byli jsme si téměř stoprocentně jisti, že výzkum ukáže, že frekvence používání milosrdných lží bude u žen vyšší či alespoň stejná jako u mužů. Opak se však ukázal pravdou, zjistili jsme, že jsou to právě muži, již používají tento typ lži častěji.

I přes nepotvrzení některých předpokladů a hypotéz nepovažujeme tento výzkum za neúspěšný. Spíše se dá v některých ohledech považovat za překvapující a dopomůže nám tak k přehodnocení našich domněnek o dané problematice, zejména z hlediska genderových rozdílů ve lhaní. V průběhu výzkumu se nevyskytl žádný závažný problém. Dle našeho cíle splnil stanovené cíle a přinesl zajímavé výsledky a poznatky v oblasti postojů studentů Univerzity Pardubice Fakulty filozofické ke lhaní.

ZÁVĚR

Hlavním cílem předkládané bakalářské práce bylo zjištění postojů studentů Univerzity Pardubice ke lhaní. Tohoto cíle jsme za pomoci části teoretické dosáhli v části praktické, konkrétně v realizovaném výzkumném šetření.

O samotný výzkum lží se začali psychologové zajímat až koncem dvacátého století. Jedná se tedy o téma aktuální a v zásadě nepříliš dopodrobna prozkoumané. S tím souvisí i nepříliš početné zastoupení problematiky lhaní v české odborné literatuře. V současné době se tímto tématem zabývá Lenka Mynaříková, která v minulém roce vydala již druhou knihu týkající se lží. Především z jejich obou knih čerpáme v teoretické části práce.

Právě v teoretické části jsme si vymezili základní pojmy spojené s problematikou lhaní i postojů, a také se zaměřili na detekci samotné lži. Uvedli jsme si typické projevy, které lhář může dávat najevo. Blíže jsme rozebírali také samotnou detekci, při které je velmi důležité znát tzv. baseline – tedy to, jak se člověk chová, pokud zrovna nelže. Jednotlivé znaky lží pak musíme srovnávat právě s daným baseline posuzovaného člověka. Dále jsme se zaměřili na jednotlivé typy lží, s nimiž se setkáváme v každodenním životě. Konkrétně to byly lži milosrdné, nevědomé a také lži v partnerských vztazích či v prostředí internetu.

Samotný výzkum byl prováděn na vzorku studentů Univerzity Pardubice, konkrétně se ho zúčastnili studenti Fakulty filozofické. Byla zvolena forma dotazníku vlastní konstrukce ve spojení s Likertovou škálou. Celý výzkum proběhl bez komplikací. Jeho výsledky se vcelku shodovaly s informacemi uváděnými v naší teoretické části. Ovšem našly se i případy, které se dostaly do rozporu z již provedenými výzkumy. Jednalo se zejména o naší druhou hypotézu týkající se frekvence používání milosrdných lží napříč pohlavím. Dle již provedených výzkumů jsme si byli téměř stoprocentně jisti, že frekvence milosrdných lží záleží na pohlaví. Konkrétněji, že ženy používají milosrdné lži častěji než muži. Hypotéza o závislosti frekvence užívání milosrdných lží na pohlaví se nám potvrdila. K našemu překvapení ji však častěji nepoužívají ženy, nýbrž muži.

Výzkumem bylo zjištěno, že postoje studentů Univerzity Pardubice ke lhaní jsou celkově spíše negativní než pozitivní. Ovšem jak již bylo uvedeno, záleží také na jednotlivých typech lží. Například lež v případě nevěry, ač by měla chránit před zklamáním je pro studenty nepřijatelná. Naproti tomu lež dětem o existenci Ježíška, či kouzelník, který klame své obecenstvo mnoho studentů za lež ani nepovažuje. Dá se tedy předpokládat, že postoj k tomuto typu lží již není tak negativní jako k typům závažnějším. Zjistili jsme také, že závažná lež může

být příčinou ke změně postoje k jiné osobě. Byli jsme však mile překvapeni postojem k oblasti genderu a lží. Bez mála 86 % námi dotazovaných studentů si nemyslí, by právě pohlaví mělo vliv na frekvenci lhaní.

Vedle zjišťování postojů jsme se respondentů ptali, zda znají nějaký konkrétní signál, díky kterému dokáží odhalit lháře. I když šlo o jednu z otázek otevřených, byli jsme mile překvapeni vysokým počtem odpovědí. Nejčastěji zmiňovaným signálem bylo vyhýbání se očnímu kontaktu či celková změna mimiky. V druhé, a zároveň poslední, otevřené otázce jsme se studentů ptali na motivaci založení si internetového profilu s nepravdivými informacemi. Zde již počet odpovědí nebyl tak vysoký jako tomu bylo u otázky předchozí, ovšem některé odpovědi se nám zdály zajímavé. Někteří respondenti totiž uvedli, že tyto falešné profily využívají ke sledování určité osoby, nejčastěji partnera, a to ať už toho současného či bývalého. Dle našeho názoru je takovéto počínání v jistých ohledech vcelku na pováženou.

Vypracování předkládané bakalářské práce pro nás bylo velkým přínosem. Problematika lží nás vždy zajímala, a proto jsme se rádi ponořili hlouběji do jejího zkoumání. Budeme rádi, pokud naše práce bude přínosem i pro ostatní studenty či širokou veřejnost jako shrnutí a přehled základních informací o lžích jako takových.

POUŽITÁ LITERATURA

- BRIDGEWATER, Rachel a Meryl B. COLE, 2009. *Instant messaging reference: a practical guide*. Oxford: Chandos Publishing, 232 s. ISBN 978-1-84334-358-5.
- DEVITO, Joseph A., 2008. *Základy mezilidské komunikace*. 6. vyd, Praha: Grada Publishing, 512 s. ISBN 978-80-247-2018-0.
- DIVÍNOVÁ, Radana, 2005. *Cybersex: forma internetové komunikace*. Praha: Triton, 168 s. ISBN 80-7254-636-8.
- GAVORA, Peter, 2000. *Úvod do pedagogického výzkumu*. Brno: Paido, 207 s. ISBN 80-85931-79-6.
- GLASS, Lillian, 2014. *Lháři a jejich řeč těla: jak prohlédnout finty, přetvářku a lži, které každý den slyšíte od lidí*. Brno: BizBooks, 200 s. ISBN 978-80-265-0220-3.
- HAYES, Nicky, 2013. *Základy sociální psychologie*. 7. vyd. Praha: Portál, 168 s. ISBN 978-80-262-0534-0.
- CHRÁSKA, Miroslav, 2016. *Metody pedagogického výzkumu: základy kvantitativního výzkumu*. 2. aktualiz.vyd. Praha: Grada Publishing, Pedagogika, 256 s. ISBN 78-80-271-9225-0.
- KONEČNÝ, Štěpán, 2011. *Fenomén lhaní v prostředí internetu*. Brno: Masarykova univerzita, 121 s. ISBN 978-80-210-5488-2.
- KOŽÍŠEK, Martin a Václav PÍSECKÝ, 2016. *Bezpečně n@ internetu: průvodce chováním ve světě online*. Praha: Grada Publishing, 176 s. ISBN 978-80-247-5595-3.
- MLEZIVA, Emil, 2000. *Encyklopedie lži, podvádění a klamání s příklady a obrana proti nim*. Praha: Vyšehrad, 240 s. ISBN 80-7021-391-4.
- MYNAŘÍKOVÁ, Lenka, 2015. *Psychologie lži*. Praha: Grada Publishing, Psyché, 200 s. ISBN 978-80-247-5472-7.
- MYNAŘÍKOVÁ, Lenka, 2017. *Lež ti kouká z očí: průvodce světem lží a klamů*. Praha: Grada Publishing, 160 s. ISBN 978-80-271-0279-2.
- NASHER, Jack, 2011. *Jak prokouknout lež a odhalit pravdu*. Praha: Grada Publishing. 200 s. ISBN 978-80-247-3712-6.

ŠAMÁNKOVÁ, Dita a Tomáš NOVÁK, 2007. *Pravda a lež v partnerství*. Praha: Grada Publishing, Partnerské vztahy. 144 s. ISBN 978-80-247-6208-1.

ŠMAHEL, David, 2003. *Psychologie a internet: děti dospělými, dospělí dětmi*. Praha: Triton, 158 s. ISBN 80-7254-360-1.

VYBÍRAL, Zbyněk, 2015. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci*. 3. vyd. Praha: Portál, 176 s. ISBN 978-80-262-0869-3.

VYSEKALOVÁ, Jitka a Jiří MIKEŠ, 2010. *Reklama: jak dělat reklamu*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, Marketing, 208 s. ISBN 978-80-247-3492-7.

VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK, 2008. *Sociální psychologie*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, Psyché, 408 s. ISBN 978-80-247-1428-8.

Internetové zdroje

NEWMAN, Matthew L., James W. PENNEBAKER, Diane S. BERRY a Jane M. RICHARDS. Lying Words: Predicting Deception From Linguistic Styles. *Personality and Social Psychology Bulletin* [online]. 2003, 29. 5. 2009, **29**(5), 665-675 [cit. 2017-11-07]. DOI: 10.1177/0146167203029005010. ISSN 0146-1672. Dostupné z: <https://www.albany.edu/~zg929648/PDFs/Newman.pdf>

Zvolši.info [online]. Brno: Ancora, 2017 [cit. 2017-12-13]. Dostupné z: <http://zvolši.info/>

Through The Warmhole, řada 6, epizoda 6, Why Do We Lie?, 3 June 2015 (USA). [cit. 2017-12-19]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=C6kK1Wipg0k>

SEZNAM GRAFŮ A TABULEK

Graf 1 - Rozdělení odpovědí na otázku "V jaké situaci se podle Vás jedná o lež?"

Graf 2 - Rozdělení odpovědí na otázku "Považujete lhaní za součást běžného života?"

Graf 3 - Rozdělení odpovědí na otázku "Změnil/a jste postoj k osobě, která Vám v minulosti v něčem závažném lhala?"

Graf 4 - Rozdělení odpovědí na otázku "Jak často lžete?"

Graf 5 - Rozdělení odpovědí na otázku "Je pro Vás snazší lhát někomu, koho neznáte než blízké osobě?"

Graf 6 - Rozdělení odpovědí na otázku "Byla by pro Vás lež v partnerství přípustná, pokud by měla chránit druhou osobu před zklamáním, např. v případě nevěry?"

Graf 7 - Rozdělení odpovědí na otázku "Je pro Vás snazší lhát v prostředí internetu než ve skutečném světě?"

Tabulka 1 - Rozdělení respondentů podle pohlaví

Tabulka 2 - Rozdělení odpovědí na otázku "Působí na Vás slovo lež negativně?"

Tabulka 3 - Rozdělení odpovědí na otázku "Souhlasíte s výrokem, že „Všichni lžou.“?“

Tabulka 4 - Rozdělení odpovědí na otázku "Má podle Vás pohlaví vliv na frekvenci lží?"

Tabulka 5 - Rozdělení odpovědí na otázku "Je pro Vás těžší lhát, pokud stojíte k obelhávanému člověku "tváří v tvář" než při neosobním kontaktu?"

Tabulka 6 - Rozdělení odpovědí na otázku "Existuje nějaký verbální či neverbální projev či signál díky kterému poznáte, že Vám druhá osoba lže?"

Tabulka 7 - Rozdělení odpovědí na otázku "Můžete o sobě říct, že často lžete, abyste potěšil/a či nezklamal/a druhé?"

Tabulka 8 - Rozdělení odpovědí na otázku "Založil/a jste si někdy na internetu profil s nepravdivými informacemi?"

Tabulka 9 – H1: Kontingenční tabulka empirických četností

Tabulka 10 – H1: Teoretické četnosti

Tabulka 11 – H1: Testové kritérium

Tabulka 12 – H2: Kontingenční tabulka empirických četností

Tabulka 13 – H2: Teoretické četnosti

Tabulka 14 – H2: Testové kritérium

Tabulka 15 – H3: Kontingenční tabulka empirických četností

Tabulka 16 – H3: Teoretické četnosti

Tabulka 17 – H3: Testové kritérium

PŘÍLOHY

Příloha 1 – Dotazník

Dotazník

Milí studenti,

jsem studentkou 3. ročníku oboru Humanitní studia na Univerzitě Pardubice. Prosím o vyplnění anonymního dotazníku, který je součástí mé bakalářské práce. Ta se zabývá lhaním a postojem studentů Univerzity Pardubice k této problematice. Vybranou odpověď, prosím, zakroužkujte. Vyplnění dotazníku nezabere více než 15 minut. Děkuji za ochotu.

Kateřina Mužíková

1. Pohlaví
 - a. Žena
 - b. Muž
2. V jaké situaci se podle Vás jedná o lež? (lze zakroužkovat více odpovědí)
 - a. Manžel pochválí manželce její nový účes, aby jí udělal radost. Ve skutečnosti se mu však nelíbí.
 - b. Rodiče svému dítěti neprozradí, že je adoptované.
 - c. Kouzelník předvádí svá kouzla, jimiž klame své obecenstvo.
 - d. Muž si založí profil na internetové seznamce, kde se ukazuje „v lepším světle“.
 - e. Rodiče tvrdí dětem, že pokud budou zlobit, přijde si pro ně čert.
 - f. Lékař dává svému pacientovi falešné naděje na vyléčení.
3. Působí na Vás slovo lež negativně?
 - a. Určitě ano
 - b. Ano
 - c. Nevím
 - d. Ne
 - e. Určitě ne
4. Považujete lhaní za součást běžného života?
 - a. Určitě ano
 - b. Ano
 - c. Nevím
 - d. Ne
 - e. Určitě ne

5. Souhlasíte s výrokem, že: „Všichni lžou“?
 - a. Zcela souhlasím
 - b. Souhlasím
 - c. Nevím
 - d. Nesouhlasím
 - e. Zcela nesouhlasím
6. Změnil/a jste svůj postoj k osobě, která Vám v minulosti v něčem závažném lhala?
 - a. Určitě ano
 - b. Ano
 - c. Nevím
 - d. Ne
 - e. Určitě ne
7. Má podle Vás pohlaví vliv na frekvenci lží?
 - a. Ano, ženy lžou častěji
 - b. Ano, muži lžou častěji
 - c. Ne, nezáleží na pohlaví
8. Jak často lžete?
 - a. Každý den
 - b. Několikrát za týden
 - c. Několikrát za měsíc
 - d. Pouze ve výjimečných případech
 - e. Nikdy
9. Je pro Vás těžší lhát, pokud stojíte k obelhávanému člověku „tváří v tvář“ než při neosobním kontaktu?
 - a. Určitě ano
 - b. Ano
 - c. Nevím
 - d. Ne
 - e. Určitě ne
10. Je pro Vás snazší lhát někomu, koho neznáte než blízké osobě?
 - a. Určitě ano
 - b. Ano
 - c. Nevím
 - d. Ne

e. Určitě ne

11. Existuje nějaký verbální či neverbální projev či signál díky kterému poznáte, že Vám druhá osoba lže?

a. Ano

b. Ne

12. Pokud ano, jaký?

13. Byla by pro Vás lež v partnerství přípustná, pokud by měla chránit druhou osobu před zklamáním, např. v případě nevěry?

a. Určitě ano

b. Ano

c. Nevím

d. Ne

e. Určitě ne

14. Můžete o sobě říct, že často lžete, abyste potěšil/a či nezklamal/a druhé?

a. Určitě ano

b. Ano

c. Nevím

d. Ne

e. Určitě ne

15. Založil/a jste si někdy na internetu profil s nepravdivými informacemi?

a. Ano

b. Ne

16. Pokud ano, jaká byla Vaše motivace?

17. Je pro Vás snazší lhát v prostředí internetu než ve skutečném světě?

a. Určitě ano

b. Ano

c. Nevím

d. Ne

e. Určitě ne