

SOUVISLOSTI MEZI LHANÍM A EMOČNÍ INTELIGENCÍ V ČESKÉ REPUBLICE

Lenka Mynaříková

Abstrakt

Výzkum se zaměřil na možné vztahy mezi lhaním a emoční inteligencí mezi respondenty v České republice. Emoční inteligence souvisí se sebeklamem a detekcí lži, ale její vztah k lhaní zatím dostatečně zkoumán nebyl. Celkem 112 respondentů vyplnilo dotazník pro analýzu klamavého chování a test emoční inteligence TEIQue. ANOVA a regresní analýza ukázaly signifikantní rozdíly ve lhoucím chování, které mohou být ovlivněny globálním rysem emoční inteligence nebo well-being. Výsledky naznačují, že respondenti s nižší emoční inteligencí říkají méně lží a lžou častěji dospělým než dětem. Výzkum může být přínosný pro intervence v pedagogické a forenzní psychologii nebo v rodinné terapii a může pomoci v porozumění proměnným ovlivňujícím klamavé chování.

Klíčová slova: lhaní, emoční inteligence, vztahy, Česká republika

THE CONNECTION BETWEEN LYING AND EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE CZECH REPUBLIC

Abstract

This study is focused on finding a possible relation between deception and emotional intelligence among respondents in the Czech Republic. Emotional intelligence is related to self-deception and detection of lying, yet there is not enough information on its possible relation to lying behavior itself. A deception behavior survey and the TEIQue inventory were used to analyse deception characteristics and emotional intelligence among 112 respondents. ANOVA and regression analysis revealed significant differences in lying behavior, which might be influenced by the global trait of emotional intelligence or well-being. Results suggest that respondents with lower emotional intelligence use less lies and tend to lie to adults more often than to children. These results might be beneficial for interventions in pedagogical or forensic psychology or in family therapy and can improve our understanding of variables affecting lying behavior.

Keywords: *deception, emotional intelligence, relationships, Czech Republic*

Došlo do redakce: 14. 10. 2013

Schváleno k publikaci: 28. 12. 2013

Úvod

Americký sociolog Goffman (1999) při popisu teorie sociálních interakcí uvedl, že všichni hrajeme divadlo. Používáme různé masky, abychom mohli hrát rozmanité postavy a dělat dojem na druhé. Mohli bychom říci, že hraním si s iluzemi druhé v podstatě klameme, protože neukazujeme naše pravé já, ale jen jednu z mnoha variant, která právě nejlépe koresponduje se současnou situací. Lež a klam se staly součástí naší každodenní existence a běžným způsobem vzájemné komunikace, přestože lidé jen neradi přiznávají, že lžou. Klam, jeho role v současné společnosti, v interpersonální komunikaci a vztazích a otázka jeho morality jsou předmětem zájmu mezi psychology, filozofy, ekonomy, a dokonce i autory fikce. Literární pohled popisuje Kafka (2003) v novele *Proces*. Lež označuje za univerzální princip a stavební kámen většiny současných společností. I další autoři fikce považují lži za druh současného programu za základní semiotickou strukturu. Defoe (cit. dle Smyth, 2002) označil celou literaturu fikce za lež a spisovatele za mistry klamu.

Morální otázka lži je předmětem intenzivní debaty mezi západními filozofy již mnoho století. Z filozofického pohledu je lež často otázkou amorálního charakteru a situační a dynamické faktory jsou zcela opomíjeny (Nyberg, 1993; Lewis, & Saarni, 1993). Tento extrémní pohled zastával například Kant (1949), který říkal, že musíme říct potenciálnímu vrahovi, kde se skrývá jeho oběť, protože zločin samotný není zdaleka tak špatný jako amorálnost lži. Naopak Bentham nebo Mill (cit. dle Fu et al., 2007) věřili v utilitaristickou myšlenku, která zdůrazňuje význam kontextu pro zhodnocení morálních následků lhaní. Klamání je někdy žádoucí a podporováno. Studie lhaní má dlouhou tradici i mezi ekonomy. Ekonomická teorie je založena na konceptu „homo economicus“, tj. sobeckého člověka zcela bez zájmu o dobro druhých, který lže, kdykoli je to pro něho přínosné, bez ohledu na dopad svých lží na druhé (Gneezy, 2005). Autoři teorie her také přispěli k vysvětlení lhaní, když zkoumali blafování mezi hráči pokeru (Ferguson, & Ferguson, 2003).

Konečně z pohledu psychologie můžeme lež analyzovat z mnoha aspektů, jako je frekvence lhaní, věk, genderové rozdíly, vztahy mezi lhoutci a obelhanými osobami, nebo typy lží a jejich účel. Lhaní jako psychologický koncept bere v úvahu interpersonální vztahy a sociální interakce obecně a nepředjímá morální důsledky lži. Lhaní je popisováno jako sociální aktivita, sloužící ke kontaktu mezi lidmi, která nemůže být popsána jednoduše jako dobrá nebo špatná. Zdůrazňuje se důležitost situace, v níž se lhaní objevuje, efektu, který lhaní na druhé má, a lhářova záměru.

Teoretické zázemí

Zatímco téma charakteristik lhoutčího chování přitahuje v zahraničí mnoho pozornosti, v České republice je stále opomíjeno a odborníci se mu věnují jen okrajově, hlavně v souvislosti s vývojovými, komunikačními a manipulativními strategiemi. Výzkum se pokouší určit, jaké jsou možné projevy lhaní u skupiny respondentů v České republice, a dále hledá případný vztah mezi klamáním a emoční inteligencí. Vztah mezi emoční inteligencí a detekcí lži byl naznačen již v několika dřívějších studiích (např. Mynaříková, & Boukalová, 2012).

Frekvence lhaní

Doložená četnost lhaní se pohybuje mezi jednou lží denně (DePaulo et al., 1996; Hancock, Thom-Santelli, & Ritchie, 2004) a dvěma lžemi během každých 10 minut konverzace (Tyler, Feldman, & Reichert, 2006). Respondenti v Hancockově výzkumu (2007) přiznali lež ve 14 % e-mailů, 27 % interakcí tváří v tvář a ve 37 % telefonních hovorů. Jiné studie naznačují, že tato čísla budou ještě vyšší. V roce

1995 se přiznalo v rozsáhlém americkém výzkumu ke lhaní 90 % respondentů (Patterson, & Kim, 1995). Boon a McLeod (2001) dodávají, že za určitých okolností považují lidé lhaní za ospravedlnitelné a přestože touží ve vztazích po upřímnosti, jsou ochotni každodenně lhát o svých příjmech, úspěších, vzdělání, věku nebo intimních vztazích (Ford, 1999). Při takto vysoké frekvenci je zajímavé, že podobné výzkumy chybí v jiných zemích, například ve střední Evropě se této problematice nevěnuje pozornost. Otázkou je, zda v České republice lžou lidé se stejnou frekvencí jako ve výzkumech v USA a zda by bylo možné případné rozdíly vysledovat i mezi jinými zeměmi Evropy.

Lhaní ve vztazích

Podle Lewise a Saarniho (1993) lžeme častěji svým intimním partnerům a příbuzným než cizím lidem. Naopak DePaulo a Kashy (1998) považují lži neznámým lidem za častější. Frekvence lhaní blízkým a cizím osobám může záviset na typu attachmentu, který je pro nás typický při udržování vztahů (Ennis, Vrij, & Chance, 2008). Lidé s nejistým typem vazby lžou častěji cizím lidem, zatímco osoby s vyhýbavou vazbou lžou častěji svým intimním partnerům. S vývojem vztahu se vyvíjí také schopnost partnerů vzájemně se klamat (Cole, Leets, & Bradac, 2002; Peterson, 1996). Partneri mají možnost najít nejefektivnější způsoby chování a komunikace, které umožňují klamání. Pomáhá jim v tom také tzv. pštroší efekt – ve snaze o udržení vztahu a vyhnutí se ohrožujícím faktorům jsou lidé někdy ochotni přehlédnout i evidentní lež (Vrij, 2008). Za určitých situací je příjemnější slyšet lež než pravdu, což platí především pro prosociální, zdvořilostní lži.

Genderové aspekty lhaní

Muži lžou stejně často jako ženy, ale říkají odlišné typy lží (DePaulo et al., 1996). Ženy častěji používají lži orientované na druhé osoby, především druhé ženy, a lžou o svých pocitech nebo názorech ve snaze nezranit city druhých a vyhnout se přehnané kritice (DePaulo et al., 1996; DePaulo, & Bell, 1996). Muži říkají spíše na sebe orientované lži, aby se prezentovali jako schopnější nebo zkušenější (DePaulo et al., 1996). Zkoumány byly také genderové rozdíly ve lhaní na internetu. Mezi muži a ženami nebyly objeveny signifikantní rozdíly ve frekvenci lhaní nebo v důvodech, proč lžou (Caspi, & Gorsky, 2006; Whitty, & Gavin, 2001). Whitty (2002) však poukázal na vztah mezi věkem a frekvencí lhaní – muži starší 30 let lhali stejně často jako adolescenti, zatímco ženy starší 30 let lhaly méně než mladší respondentky.

Genderové rozdíly mohou být částečně vysvětleny rozdílnými výchovnými přístupy k chlapcům a k děvčatům (Feldman, Tomasian, & Coats, 1999; Westcott, Davies, & Clifford, 1991). Dívky jsou více oceňovány za projevy emocí a mají více možností trénovat svůj emoční výraz. Během dospívání se učí odhalovat ve tváři méně známek lhaní a stávají se lepšími lhářkami (Vrij, 2008). Chlapci, kteří jsou vedeni ke skrývání emocí, se učí je neutralizovat. Postupně se stávají schopnějšími v předstírání neutrálních pocitů ohledně věcí, které se jim nelíbí (Vrij, 2008). Rozdíly ve lhaní mezi muži a ženami jsou ovlivněny také hormony (Croson, & Gneezy, 2004). Oxytocin zvyšuje úroveň důvěry (Kosfeld et al., 2005), estrogen snižuje ochotu riskovat (Chen, Katuscak, & Ozdenoren, 2005) a testosteron ovlivňuje taktiku našeho chování (Apicella et al., 2008; Van den Bergh, & Dewitte, 2006).

Vývojové aspekty lhaní

Některé rozdíly ve lhaní je tedy možné vysvětlit pomocí genderových, vývojových a edukačních teorií. Může být překvapivé, že už malé děti jsou schopny oklamat druhé a lžou ve své každodenní komunikaci s téměř stejnou frekvencí jako dospělí lidé. Právě tento aspekt teorií lhaní získal v poslední době na významu, hlavně v souvislosti s morálním vývojem dětí, teorií myslí a teorií attachmentu (Talwar, & Lee,

2002). Aby děti mohly lhát, musí mít vyvinutý seberefrenční systém, který jim umožní uvědomit si, co chtějí udělat a jak to může ovlivnit druhé. Schopnost lhát se pravděpodobně neobjevuje dříve než ve dvou letech (Lewis, & Saarni, 1993). Děti ve věku dva a půl let lžou především zatajováním informací, většinou na žádost dospělých (Newton, Reddy, & Bull, 2000; Reddy, 2007; Wilson, Smith, & Ross, 2003). Složitější falzifikace se objevují později (Ekman, 1992). Newton, Reddy a Bull (2000) díky sledování deníkových záznamů zjistili, že tříleté děti lžou a používají různé formy lži včetně výmluv a obviňování. V longitudinální studii 40 kanadských rodin (Wilson, Smith, & Ross, 2003) se žádné lži nevyskytovaly pouze u 35 % dvouletých, 15 % čtyřletých a 5 % šestiletých dětí. Lži předškolních dětí jsou nejčastěji prozrazeny jejich verbálním chováním. Zachování konzistence mezi primární lží a jejím opakováním je obtížnější pro děti mladší 7 let (Talwar, Gordon, & Lee, 2007).

Děti se učí imitací chování rodičů (Lewis, & Saarni, 1993). Aby ušetřily city druhých osob a udržely dobré vztahy, děti jsou vedeny k prosociálním lžím (Talwar, Murphy, & Lee, 2007). Zatímco tříleté děti v nich jsou ještě nezkušené a v nevhodné situaci spíše řeknou pravdu, starší děti jsou schopny používat zdvořilostní lži, aby někoho neurazily nebo nenarušily vztahy (Talwar, Murphy, & Lee, 2007). Adekvátní použití prosociálních lží se objevuje mezi 4 (Bussey, 1999) a 5 lety věku (Talwar, Murphy, & Lee, 2007).

Mezikulturní aspekty lhaní

Lhaní je velmi rozšířený fenomén, a to mezi muži i ženami různého věku. Výzkumy ukázaly, že toto platí celosvětově, a přestože mezi různými kulturami nalezneme rozdíly, se lži se můžeme setkat kdekoli. Kulturní rozdíly ve lhaní se vztahují k univerzalitě a kulturní specifitě morálních konceptů a hodnocení. Dostupné výzkumy zatím neposkytují dostatek jasně interpretovatelných výsledků a jen málo z nich se věnovalo jiné než východní společnosti (Fu et al., 2001; Fu et al., 2007; Lee et al., 1997). Fu et al. (2007) porovnávali koncepty lhaní mezi čínskými a kanadskými dětmi. Obě skupiny byly stejně úspěšné v rozpoznání pravdivých a lživých tvrzení, ale čínské děti raději řekly lež, pokud tím pomohly skupině, ale uškodily jednotlivci, zatímco kanadské děti naopak raději zalhaly ve prospěch jednotlivce, i za cenu negativního vlivu na skupinu (Fu et al., 2007).

Signifikantní rozdíly v hodnocení toho, co je a není lež, lze najít i mezi dospělou populací – čínští studenti nepovažují za lež zamlčení vlastních dobrých skutků, pro kanadské studenty to lhaním je (Fu et al., 2001). Rozdílné koncepty lhaní v Kanadě a Číně reflektují dvě dimenze společnosti. V kolektivistických zemích, jako je americká Samoa, lidé ochotněji lžou ve prospěch skupinových cílů (Aune, & Waters, 1994). Naopak ve více individualistické Severní Americe lžou obyvatelé častěji kvůli ochraně vlastního soukromí nebo svých nejbližších (Aune, & Waters, 1994). Sweet et al. (2010) potvrzují podobné výsledky při srovnávání dětí z kolektivistické Číny a individualistických z USA. Význam lhaní je důležitější pro některé kultury více než pro jiné. Mealy, Stephan a Urrutia (2007) například zjistili, že lidé v Ekvádoru hodnotí lži mnohem negativněji než obyvatelé USA.

Typologické a funkční aspekty lhaní

Lhaní existuje v různých formách – některé lži jsou vážnější než druhé a jejich následky se také velmi liší. Často používáme různé typy lží podle toho, jakému účelu mají sloužit. Jedna z typologií dělí lži podle závažnosti (Vrij, 2008). Sociální lži říkáme každodenně, abychom ukázali sebe nebo druhé v lepším světle, abychom druhé neranili nebo abychom je potěšili. Vážné lži oproti tomu spadají spíše do forenzní oblasti, objevují se při výslechu podezřelých, obětí či svědků trestných činů. Tato typologie není zcela jasná, protože některé lži nepatří mezi sociální, ale přesto se objevují v běžných vztazích, například při nevěře v partnerském soužití. Druhá nejčastější typologie dělí lži podle množství změn v původně pravdivém tvrzení (Granhag, & Vrij, 2005). Falsifikace jsou úplné lži, které tvoří protiklad pravdy,

distorze jsou drobným odkloněním od pravdy a zatajení se objevují, pokud tvrdíme, že si nepamätujeme nebo nevíme nějakou informaci. Metts (1989) dělí lži na kontradikce, distorze a omise, ale termíny korespondují obsahově s předchozími. DePaulo et al. (1996) používají pojmy přímá lež, přehánění (přeceňování nebo podceňování) a drobné lži. Bussey (1999) dělí lži na antisociální, které říkáme, abychom popřeli vinu nebo se vyhnuli problémům, sociální neboli bílé lži, které používáme, abychom druhým neublížili, a „triky“, kterými chceme sebe nebo druhé pobavit. Bok (1982) popsal lži profesionální, romantické, politické, terapeutické, lékařské nebo experimentální.

Lhaní je typicky založeno na motivech jako vyhnutí se trestu, získání odměny, ochránění druhých, získání obdivu, vyhnutí se nepříjemné situaci a ztrapnění, udržení tajemství nebo získání převahy nad druhými (Gudjonsson, 1994). Nejčastější důvody dětských lží jsou podobné, ale jde hlavně o vyhnutí se zodpovědnosti za přestupek, falešné obvinění druhých, hlavně sourozenců, a získání kontroly nad druhými (Wilson, Smith, & Ross, 2003). Koncept tzv. ‘duping delight’ vysvětluje, proč někteří lidé lžou i bez zjevných zisků – z oklamání druhých a z toho, že nejsou přistiženi, zažívají radost (Vrij, 2007). DePaulo et al. (1996) studovali deníkové záznamy univerzitních studentů a zjistili, že jejich motivy ke lhaní je možné dělit do 3 dimenzí: lhaní pro dobro své nebo druhých, pro získání výhod nebo vyhnutí se ztrátám, z materiálních nebo z psychologických důvodů. Mancas (2007) později přidal čtvrtou, estetickou dimenzi – utváření alternativních světů skrze lež. Respondenti ve výzkumech často sociální lži za lži vůbec nepovažují, takže prosociální lhaní je bráno za nevinné. Důvody pro lhaní u mužů a žen se pravděpodobně neliší.

Lhaní a emoční inteligence

Emoční inteligence zahrnuje intrapersonální a interpersonální faktory. Podobně i lhaní je intra- a interpersonální fenomén, jak ukazují uvedené informace výše. Existují dva základní modely emoční inteligence. První považuje emoční inteligenci za duševní schopnost, související s řízením emočně relevantních informací. Zahrnuje 4 komponenty – percepci emocí, emoční podporu myšlení, emoční porozumění a řízení emocí (Mayer, & Salovey, 1997). V tomto konceptu je emoční inteligence ověřována testy maximálního výkonu. Druhý model se snaží o nalezení konkrétních schopností, dovedností a osobnostních vlastností. Zdůrazňuje význam těch charakteristik, které jsou zodpovědné za individuální rozdíly ve zpracování emočních informací (Petrides, 2009). Emoční inteligence podle tohoto modelu je testována sebevypovědí v dotaznících a inventářích.

Při realizaci výzkumu jsme zvolili rysový model emoční inteligence, kterým se snažíme sledovat případný vztah mezi lhaním a emoční inteligencí jako charakteristikou osobnosti. K měření emoční inteligence byl použit dotazník The Trait Emotional Intelligence Questionnaire – TEIQue (Petrides, & Furnham, 2001). Tento test sleduje emoční inteligenci jako trs vlastností, určených subškálami (Sebehodnocení, Projevování emocí, Sebe-motivace, Emoční regulace, Štěstí, Empatie, Sociální uvědomění, Impulsivita, Percepce emocí, Zvládání stresu, Zvládání emocí, Optimismus, Vztahy, Adaptabilita, Asertivita), tvořícími 4 hlavní rysy (Well being, Sebekontrola, Emocionalita, Sociabilita) a globální rys emoční inteligence.

Vztah mezi detekcí lži a emoční inteligencí byl naznačen již v několika studiích (Mynaříková, & Boukalová, 2012; Porter, ten Brinke, Baker, & Wallace, 2011). Další pak poukázaly na vztah mezi emoční inteligencí a sebeklamem (Erez, Johnson, & Judge, 1995; Mannion, 2009). Dunn a Hughes (1998) zdůrazňují vývojový aspekt vztahů. Zjistili, že čtyřleté děti, které skórovaly výše v klamání a emočním porozumění (jeden z faktorů emoční inteligence), byly o 7 měsíců později lepší v rozpoznávání a rozlišování emocí. Pochopení role sebeklamu v emoční inteligenci a v konceptu well-being může být přínosné v terapeutické praxi, zatímco význam emoční inteligence pro detekci lži je zajímavým podnětem

pro forenzní psychology. Vztah mezi emoční inteligencí a lhaním zatím nebyl studován, ale vzhledem k tomu, že lhaní je propojeno s detekcí lži a má společný základ se sebeklamem, lze předpokládat, že by vztah mezi těmito koncepty mohl existovat.

Data a metodologie

Cíl výzkumu a výzkumné otázky

Hlavní výzkumnou otázkou je, zda se lživé chování v České republice projevuje stejně, jako je popsáno ve výzkumech ze zahraničí, především z USA. Snažíme se stanovit některé základní projevy lživého chování v České republice a nalézt možný vztah mezi lhaním a emoční inteligencí.

Respondenti

Výzkumu se zúčastnilo 112 respondentů (79 žen a 33 mužů). Všichni byli starší 15 let a narozeni i bydlícím v České republice. Respondenty jsme rozdělili do 5 věkových skupin: 15 – 25 let, 26 – 35 let, 36 – 45 let, 46 – 55 let, 56 a více let (viz tabulka 1). Mezi účastníky byli studenti pedagogiky, fyziky, matematiky, učitelé základní školy, administrativní pracovníci, lékaři a další. V každé věkové skupině byli nejprve osloveni 3 respondenti (celkem 15 osob), kteří vyplnili dotazníky, popsané v další sekci. Zároveň byli požádáni, aby internetový odkaz na výzkum, kde bylo možné tyto dotazníky vyplnit, rozeslali co nejvíce lidem ve svém okolí. Celkový soubor 112 respondentů tvořilo tedy 15 cíleně vybraných respondentů a dále 97 osob, získaných na základě rozesílání odkazu.

Tab. 1. Demografické charakteristiky

	Věk	N	Procentuální rozložení
Počet respondentů	15 - 25	57	50,9
	26 – 35	29	25,9
	36 – 45	10	8,9
	46 – 55	12	10,7
	56 s více	4	3,6
	Celkem	112	100

Materiály

Participanti vyplnili online dotazník navržený v předchozím výzkumu (Mynaříková, 2012), zaměřený na různé aspekty lhaní. Položky dotazníku byly vybrány na základě analýzy zahraniční literatury a výzkumů a pokrývaly aspekty jako věk, pohlaví, funkční a situační faktory lhaní, frekvence nebo

vztahové hledisko. Odpovědi zahrnovaly vybírání jedné nebo více z nabízených možností. Ve druhé fázi výzkumu respondenti vyplňovali Trait Emotional Intelligence Questionnaire (Petrides, 2009), který je zdarma dostupný online pro akademické a klinické účely.

Výsledky

Všichni respondenti přiznali, že lžou alespoň někdy, 90 % z nich říká podle vlastního odhadu 1 – 12 lží týdně. Distribuce odhadovaného počtu lží během týdne se pohybuje mezi 1 – 122 (M= 10.79, SD = 22.25, Min = 6, Max = 122 pro muže; M = 4.62, SD = 6.99, Min = 1, Max = 52 pro ženy). Rozdíl mezi muži a ženami je signifikantní, $t(112) = 2.226$, $p < .05$. Přesto 100 % respondentů udává, že upřímnost je pro ně nutnou podmínkou navázání a udržení vztahu, na rozdíl například od smyslu pro humor, tolerance nebo podobných zájmů, a to nezávisle na věku nebo pohlaví. Pro 56.3 % respondentů je lhaní zřídka nebo nikdy ospravedlnitelné, nezávisle na pohlaví, $F(110,1) = .671$, $p > .05$, ale v závislosti na věku, $F(107,4) = 3.484$, $p < .01$. Mladší respondenti jsou častěji ochotni ospravedlnit lež než starší. Odhadovaný počet lží signifikantně koreluje se sebekontrolou ($r = -.180$, $p < .05$) a globálním rysem emoční inteligence ($r = -.158$, $p < .05$). Obě korelace jsou signifikantní, pokud kontrolujeme proměnnou pohlaví ($r = -.184$, $p < .05$ pro sebekontrolu, a $r = -.195$, $p < .05$ pro globální rys). Ostatní faktory TEIQue mají nesignifikantní, ale negativní korelace – well-being ($r = -.154$), emocionalita ($r = -.114$), sociabilita ($r = -.069$). Výsledky naznačují, že lidé skórující níže v emoční inteligenci, říkají více lží nebo jsou ochotni lež častěji přiznat. Well-being je signifikantní, pokud je kontrolována proměnná gender, na hladině .05 ($r = -.169$). Rozdíl mezi počtem lží během týdne a 5 věkovými skupinami je nesignifikantní, $F(4,1) = .829$, $p > .05$, ale ukazuje se, že mladší respondenti přiznávají více lží než starší.

Nejčastěji uváděné důvody ke lhaní odpovídají důvodům uváděným v zahraniční literatuře, na prvních místech se objevovalo lhaní kvůli zisku, odměně, dobrému pocitu, uchování tajemství či pomoci druhým (viz tabulka 2).

Tab. 2. Důvody ke lhaní

Důvod	N	Procenta
Uchovat tajemství	101	90 %
Ochránit druhého před trestem	96	86 %
Dostat se z nepříjemné situace	74	66 %
Vyhnout se ztrapnění	55	49 %
Vyhnout se trestu	44	39 %
Získat si obdiv druhých	12	11 %
Získat odměnu	9	8 %
Získat moc nad druhými	5	4 %

Ženy jsou ochotny lhát signifikantně častěji než muži ve dvou situacích – aby získaly odměnu, $F(110,1) = 9.243$, $p < .01$ a aby získaly obdiv druhých, $F(110,1) = 4.293$, $p < .05$. Důvody ke lhaní nezávisí na vztahu mezi respondentem a potenciálně obelhanou osobou ani na globálním rysu emoční inteligence daného respondenta. Pokud jde o jiné faktory, objevila se souvislost mezi well-being a důvodem „Uchovat tajemství“, $F(99, 12) = 2.058$, $p < .05$ a mezi odhadovaným počtem lží řečených

během týdne a důvodem „Získat obdiv druhých“, $F(93,18) = 2.193$, $p < .01$. Signifikantní vztah mezi pohlavím respondentů a hodnocením lží na škále prosociální – závažná nebyl potvrzen.

Hodnocení lží jako prosociálních nebo vážných nezávisí na globálním rysu emoční inteligence s jednou výjimkou – respondenti s vyšším skóre globálního rysu jsou častěji ochotni lhát přátelům ohledně jejich vzhledu, $F(9,1) = 4.760$, $p < .05$. Klamání neznámých osob je snazší než oklamání přátel a partnerů pro 94.6 % respondentů. Efekt blízkosti je zde zřejmý a nezávisí na pohlaví, $F(110,1) = 1.278$, $p > .05$. Přesto respondenti přiznávají, že lžou cizincům i blízkým osobám s velmi podobnou frekvencí, nezávisle na pohlaví nebo věku respondentů. Pro 75 % osob je snazší lhát dětem než dospělým, nezávisle na pohlaví respondentů, $F(110,1) = .127$, $p > .05$.

Korelace mezi skóry TEIQue, vztahem mezi lhoucí osobou a oklamáním a věkem potenciálně oklamáného jsou nevýznamné vyjma lhaní dětem/dospělým. Respondenti, pro které je lhaní dětem snazší než dospělým, skórovali výše v globálním rysu emoční inteligence ($r = .227$, $p < .01$), well-beingu ($r = .197$, $p < .05$), emocionalitě ($r = .156$, $p < .05$) a sociabilitě ($r = .187$, $p < .05$). Regresní analýza metodou stepwise ukázala, že mezi hlavními sledovanými proměnnými vysvětlují pohlaví, věk a globální rys emoční inteligence 11.8 % variance ve frekvenci lhaní, $F(108,3) = 4.830$, $p < .01$.

Z dalších sledovaných faktorů se jako významné pro globální rys emoční inteligence i pro odhadovaný počet lží na hladině .01 ukázal smysl pro humor a společné koníčky (jako podmínky pro navázání vztahu), respondenti s vyšší emoční inteligencí, kteří zároveň přiznávají více lží během týdne, při navazování nových vztahů častěji vyhledávají smysl pro humor a blízké zájmy než další faktory. ANOVA ukázala, že vztah mezi lhářem a nejčastěji oklamávanými osobami nesouvisí s počtem lží řečených během týdne ani s globálním rysem emoční inteligence.

Diskuse

Současné výsledky naznačují, že určité aspekty lhaní jsou kulturně podmíněné. Tento závěr podporují zahraniční studie, přestože se většinou zaměřují na morální vývoj a morální hodnocení lhaní spíše než na lhaní samotné a zpravidla srovnávají respondenty z Číny a USA nebo Kanady.

Na rozdíl od zahraničních výzkumů muži v našem výzkumu uvádějí signifikantně vyšší počet lží řečených během týdne než ženy. Frekvence lhaní nezávisí na věku, což potvrzuje zahraniční výstupy. Respondenti ve výzkumu považují za snazší lhát neznámým lidem, zahraniční výzkumy v tomto podávají nejednoznačné výsledky. Zde může hrát roli například celkový přístup dané země k rodinným hodnotám nebo potřeba intimity nebo naopak zachování odstupů, které mohou být také kulturně podmíněné. Ženy v našem výzkumu na rozdíl od zahraničních respondentek neřikají více na druhé orientovaných lží než muži, naopak jsou častěji ochotné lhát v situacích, které jim mohou přinést zisky ve formě zvýhodnění nebo obdivu a ocenění. Získání obdivu je také významným faktorem ovlivňujícím celkovou frekvenci lhaní. Odhadovaný počet lží negativně koreluje se skóry emoční inteligence a výsledky naznačují, že respondenti s nižší emoční inteligencí přiznávají, že řeknou více lží během týdne a také spíše lžou dospělým než dětem. Je otázkou, zda opravdu nižší emoční inteligence souvisí s vyšším počtem lží, nebo zda se tito respondenti ke lžím pouze ochotněji přiznávají. Oproti zahraničním výzkumům respondenti považují lhaní dětem za snazší než dospělým. Zdá se také, že některé lži říkáme s cílem zachovat si své emoční naladění, jak naznačuje vztah mezi uchováním tajemství a zachováním vyššího well-being.

Počet respondentů a jejich demografické charakteristiky znesnadňují utváření obecných závěrů. Většina osob patří do věkové skupiny 15 – 25 let. V následných výzkumech by tedy bylo vhodné vyrovnat počty respondentů v jednotlivých skupinách a také se zaměřit na poměr mezi počtem mužů a

žen, který neodpovídá obecné populaci. Přestože zahrnutí respondentů různého věku, profese a z různých částí České republiky zajišťuje alespoň částečnou rozmanitost souboru, jejich demografické rozložení i způsob sběru dat ukazují, že se nejedná o reprezentativní soubor. V dalších fázích výzkumu by bylo vhodné zaměřit se na složení skupiny a zvážit také jiné formy šíření dotazníku. Zvýšení celkového počtu respondentů by také umožnilo získání reprezentativnějších výsledků. Současné závěry mohou posloužit především jako návrh pro další směřování výzkumu a pro stanovení oblastí, které by bylo vhodné zkoumat, za současné limitace metodologických nedostatků.

Odpovědi respondentů mohou být také ovlivněny jejich subjektivními názory, emocemi, dány povahou konkrétních otázek. Objektivnější metody měření jako deníkové záznamy by mohly pomoci k získání detailnějších výsledků a umožnit porovnávání různých typů lží a motivací ke lhaní. Tato metoda by ovšem byla časově náročná a bylo by obtížnější dosáhnout dostatečného počtu respondentů. Vyplnění dotazníku naopak zabírá jen málo času a respondenti jej mohou vyplnit nezávisle na místě nebo čase. Výhody této metody je třeba nahlížet spolu s nevýhodami, jako je absence zpětné vazby, možnost chybného vyplnění, nadhodnocování nebo podhodnocování určitých odpovědí.

Závěr a doporučení do praxe

Závěry výzkumu podporují současné povědomí o kulturní podmíněnosti určitých aspektů lhaní. Bylo by zajímavé na větším populačním vzorku sledovat, zda jsou rozdíly v klamavém chování typické pro určitou populační skupinu nebo zda chování například respondentů ze středoevropských zemí má podobné charakteristiky. Různé národy tedy příkládají lhaní odlišnou závažnost a jejich koncepty lhaní se mohou odlišovat. Mohlo by být přínosné studovat obecné koncepty lhaní v České republice a porovnat se s jinými zeměmi.

Porozumění problému může být přínosné například v pedagogické psychologii při volbě intervence u lhoucích dětí, v rodinné terapii při analýze motivačních proměnných ovlivňujících určité typy chování nebo ve forenzní psychologii při analýze výpovědí podezřelých, svědků nebo obětí trestných činů i pro lepší porozumění výslechové problematice a aspektům motivace zmíněných osob. Propojení emoční inteligence a lhaní může být přínosné i v oblastech jako je profilování pachatelů. Srovnání České republiky s ostatními zeměmi by mohlo být zajímavým příspěvkem mezikulturní psychologie k porozumění interpersonálním rozdílům navozovaným socializací jedince v určité kulturně-historické společnosti a také k porozumění těmto rozdílům na intrapersonální úrovni.

Literatura

Apicella, C. L., Dreber, A., Campbell, B., Gray, P.B., Hoffman, M., & Little, A.C. (2008). Testosterone and financial risk preferences. *Evolution and human behavior*, 29, 6, 384-390.

Aune, R. K., & Waters, L. L. (1994). Cultural differences in deception: Motivations to deceive in Samoans and North Americans. *International Journal of Intercultural Relations*, 19, 159-172.

Bok, S. (1982). *Secrets*. New York: Pantheon.

- Boon, S. D., & McLeod, B. A. (2001). Deception in romantic relationships: Subjective estimates of success at deceiving and attitudes toward deception. *Journal of Social and Personal Relationships, 18*, 463-476.
- Bussey, K. (1999). Children's categorization and evaluation of different types of lies and truths. *Child Development, 70*, 1338-1347.
- Caspi, A., & Gorsky, P. (2006). Online deception: Prevalence, motivation and emotion. *Cyberpsychology & Behavior, 9*, 1, 54-59.
- Cole, T., Leets, L., & Bradac, J. J. (2002). Deceptive message processing: The role of attachment style and verbal intimacy markers in deceptive message judgments. *Communication Studies, 53*, 74-89.
- Croson, R., & Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature, 47*, 2, 1-27.
- DePaulo, B. M., & Bell, K. L. (1996). Truth and investment: Lies are told to those who care. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 703-716.
- DePaulo, B. M., & Kashy, D.A. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *International Relations and Group Processes, 74*, 1, 63-79.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 979-995.
- Dunn, J., & Hughes, C. (1998). Young children's understanding of emotions within close relationships. *Cognition and Emotion, 12*, 2, 171-190.
- Ekman, P. (1992). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. New York: WW Norton and Company.
- Ennis, E., Vrij, A., & Chance, C. (2008). Individual differences and lying in everyday life. *Journal of Social and Personal Relationships, 25*, 1, 105-118.
- Erez, A, Johnson, D. E., & Judge, T. A. (1995). Self-deception as a mediator of the relationship between dispositions and subjective well-being. *Personality and individual differences, 19*, 5, 597-612.
- Feldman, R. S., Tomasian, J.C., & Coats, E.J. (1999). Nonverbal deception abilities and adolescents' social competence: Adolescents with higher social skills are better liars. *Journal of Nonverbal Behavior, 23*, 3, 237-249.
- Ferguson, Ch., Ferguson, T. S. (2003). On the Borel and von Neumann Poker Models. *Game Theory and Applications, 9*, 17-32.
- Ford, Ch. V. (1999). *Lies! Lies!! Lies!!!: The psychology of deceit*. New York: American Psychiatric Publishing.
- Fu, G., Xu, F., Cameron, C. A., Heyman, G., & Lee, K. (2007). Cross-cultural differences in children's choices, categorizations, and evaluations of truths and lies. *Developmental Psychology, 43*, 278-293.
- Fu, G., Lee, K., Cameron, C. A., & Xu, F. (2001). Chinese and Canadian Adults' Categorization and Evaluation of Lie- and Truth-Telling about Pro- and Anti-Social Behaviors. *Journal of Cross Cultural Psychology, 32*, 740-747.
- Gneezy, U. (2005). Deception: The role of consequences (2005). *The American Economic Review, 95*(1), 384-394.
- Goffman, I. (1999). *Všichni hraje divadlo*. Praha: Nakladatelství Studia Ypsilon.

- Granhag, P. A., & Vrij, A. (2005). Deception detection. In M. Brewer, & D. W. Kipling (Eds.), *Psychology and law: an empirical perspective* (pp. 43-92). New York: Guilford Press.
- Gudjonsson, G. H. (1994). Psychological evidence in court. In S. J. E. Lindsay, & E. P. Graham (Eds.), *The handbook of clinical adult psychology* (pp. 705-721). New York: Routledge.
- Hancock, J. (2007). Digital Deception: When, where, and how people lie online. In K. McKenna, T. Postmes, U. Reips, & A. Joinson (Eds.), *Oxford handbook of internet psychology* (pp. 287-301). Oxford: Oxford University Press.
- Hancock, J. T., Thom-Santelli, J., & Ritchie, T. (2004). Deception and design: The impact of communication technologies on lying behavior. CHI '04 Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems (pp. 129-134). DOI: 10.1145/985692.985709.
- Chen, Y., Katuscak, P., & Ozdenoren, E. (2005). *Why can't a woman bid more like a man?* [online]. [cit. 2011-01-30]. Dostupné na WWW: <http://www.stanford.edu/group/SITE/papers2005/Chen.Yan.05.pdf>
- Kant, I. (1949). *Critique of Practical Reason and Other Writings in Moral Philosophy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kafka, F. (2003). *Proces*. Bratislava: Vydavateľstvo Európa.
- Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P. J., Fischbacher, U., & Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans. *Nature*, 435, 673–676.
- Lee, K., Cameron, C.A., Xu, F., Fu, G., Board, J. (1997). Chinese and Canadian children's evaluations of lying and truth-telling. *Child Development*, 64, 924-934.
- Lewis, M., & Saarni, C. (1993). *Lying and deception in everyday life*. New York: The Guilford Press.
- Mancas, M. S. (2007). The new French autobiography: Considerations on an aesthetics of lying. In J. Mecke (Ed.), *Cultures of lying: theories and practice of lying in society, literature, and film* (pp. 317–324), New York: Galda & Wilch.
- Mannion, G. (2009). *The effect of self-deception on the relationship between trait emotional intelligence and wellbeing*. In 44th Australian Psychological Society Annual Conference 2009, 30 Sept - 4 Oct 2009, Darwin, Australia.
- Mayer, J. D., & Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? In P. Salovey & D. Sluyter (Eds.), *Emotional development and emotional intelligence: Educational implications* (pp. 3-31). New York: Basic Books.
- Mealy, M. Stephan, W., & Urrutia, I. C. (2007). The acceptability of lies: A comparison of Ecuadorians and Euro-Americans. *International Journal of Intercultural Relations*, 31, 6, 689-702.
- Metts, S. (1989). An exploratory investigation of deception in close relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 159-179.
- Mynaříková, L. (2012). *Deception as a Form of Communication in the Czech Republic*. Příspěvek na konferenci Identity, Culture and Communication, 19. - 21. 4. 2012, Madrid.
- Mynaříková, L., & Boukalová, H. (2012). *Non-verbal lie-detection and characteristics of successful human lie-detectors in the Czech Republic*. Příspěvek na konferenci The European Association of Psychology and Law Conference, 10. – 13. 4. 2012, Nicosia, Kypr.
- Newton, P., Reddy, V., & Bull, R. (2000). Children's everyday deception and performance on false-belief tasks. *British Journal of Developmental Psychology*, 18, 2, 297-317.

- Nyberg, D. (1993). *The varnished truth: truth telling and deceiving in ordinary life*. Chicago: University of Chicago Press.
- Patterson, J., & Kim, P. (1991). *The day America told the truth: What people really believe about everything that matters*. New York: Prentice Hall.
- Peterson, C. (1996). Deception in intimate relationships. *International Journal of Psychology, 31*, 279-288.
- Petrides, K. V. (2009). *Technical manual for the Trait Emotional Intelligence Questionnaires (TEIQue)*. London: London Psychometric Laboratory.
- Petrides, K. V., & Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality, 15*, 425–448.
- Porter, S., ten Brinke, L., Baker, A., & Wallace, B. (2011). Would I lie to you? “Leakage” in deceptive facial expressions relates to psychopathy and emotional intelligence. *Personality and Individual Differences, 51*, 133-137.
- Reddy, V. (2007). Getting back to the rough ground: deception and „social living“. *Biological Sciences, 362*, 621-637.
- Smyth, J. V. (2002). *The habit of lying: sacrificial studies in literature, philosophy, and fashion theory*. New York: Duke University Press.
- Sweet, M. A., Heyman, G. D., Fu, G., & Lee, K. (2010). Are there limits to collectivism? Culture and children’s reasoning about lying to conceal a group transgression. *Infant Child Development, 19*, 4, 422–442.
- Talwar, V., & Lee, K. (2002). Emergence of white-lie telling in children between 3 and 7 years of age. *Merrill-Palmer Quarterly, 48*, 160-181.
- Talwar, W., Gordon, H. M., & Lee, K. (2007). Lying in the Elementary School Years: Verbal Deception and Its Relation to Second-Order Belief Understanding. *Developmental Psychology, 43*, 3, 804–810.
- Talwar, V., Murphy, S. M., & Lee, K. (2007). White lie-telling in children for politeness purposes. *International Journal of Behavioral Development, 31*, 1, 1-11.
- Tyler, J. M., Feldman, R.S., & Reichert, A. (2006). The price of deceptive behavior: Disliking and lying to people who lie to us. *Journal of Experimental Social Psychology, 42*, 1, 69-77.
- Van den Bergh, B., & Dewitte, S. (2006). Digit ratio (2D:4D) moderates the impact of sexual cues on men’s decisions in ultimatum games. *Proceedings of the Royal Society B, 273*, 2091–2095.
- Vrij, A. (2007). Credibility assessments in a legal context. In D. Carson, B. Milne, F. Pakes, K. Shalev, & A. Shawyer (Eds.), *Applying psychology to criminal justice* (pp. 81-96). London: John Wiley and Sons.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities*. Chichester: Wiley.
- Westcott, H. L, Davies, G. M., & Clifford, B.R. (1991). Adult’s perceptions of children’s videotaped truthful and deceptive statements. *Children & Society, 5*, 2, 123-135.
- Whitty, M. T. (2002). Liar, liar! An examination of how open supportive and honest people are in chat rooms. *Computers in Human Behavior, 18*, 4, 343-352.
- Whitty, M. T., & Gavin, J. (2001). Age/sex/location: uncovering the social cues in the development of online relationships. *CyberPsychology & Behavior, 4*, 5, 623-630.

Wilson, A. E., Smith, M. D., & Ross, H. S. (2003). The nature and effects of young children's lies. *Social Development, 12*, 21-45.

Tato studie vznikla v rámci Programu rozvoje vědních oblastí na Univerzitě Karlově č. P07 Psychosociální aspekty kvality života, podprogram Psychologické a sociální aspekty utváření životních drah, životních stylů a kvality života – determinanty a perspektivy. Byla uskutečněna za finanční podpory GAČR (č. P407/12/0697).

O autorce:

Mgr. Lenka Mynaříková je doktorandkou Katedry psychologie FF UK a odbornou asistentkou na Masarykově ústavu vyšších studií při ČVUT v Praze. Zaměřuje se na forenzní psychologii, detekci lži, využití arteterapie v práci s dětským kolektivem.

Kontaktní údaje:

Adresa: Katedra psychologie FF UK, Celetná 20, 110 00 Praha 1

E-mailová adresa: l.mynarikova@centrum.cz

Mynaříková, L. (2013). Souvislosti mezi lhaním a emoční inteligencí v České republice. *E-psychologie* [online], 7(4), 15-27 [cit. vložít datum citování]. Dostupný z WWW: <<http://e-psycholog.eu/pdf/mynarikova.pdf>>. ISSN 1802-8853.