

Lenka Mynaříková

PSYCHOLOGIE LŽI

- definice, typologie a motivy lži
- lhaní z pohledu mluvčího i z pohledu příjemce
- lež z hlediska vývoje osobnosti
- historie a limity detekce lži

Lenka Mynaříková

PSYCHOLOGIE LŽI

- definice, typologie a motivy lži
- lhaní z pohledu mluvčího
i z pohledu příjemce
- lež z hlediska vývoje osobnosti
- historie a limity detekce lži

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

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

PhDr. Lenka Mynaříková, PhD.

PSYCHOLOGIE LŽI

Vydala GRADA Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

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

www.grada.cz

jako svou 6009. publikaci

Recenzovali:

prof. PhDr. Alena Vališová, CSc.

PhDr. Ivan Slaměník, CSc.

Odpovědná redaktorka Helena Varšavská

Sazba a zlom Radek Vokál

Návrh a zpracování obálky Antonín Plicka

Počet stran 200

Vydání 1., 2015

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a. s.

© Grada Publishing, a. s., 2015

Cover Illustration © Antonín Plicka

ISBN 978-80-247-5973-9 (ePub)

ISBN 978-80-247-5972-2 (pdf)

ISBN 978-80-247-5472-7 (print)

Obsah

Předmluva	9
1. Lhaní, lež a pravda	11
1.1 Psychologie a lhaní	13
1.1.1 <i>Definice lhaní a lži</i>	14
1.1.2 <i>Typologie lží</i>	17
1.2 Literatura a lhaní	21
1.3 Filozofie a lhaní	23
1.3.1 <i>Jak vypadá pravda?</i>	24
1.4 Ekonomie a lhaní	27
1.5 Neuropsychologie lhaní	28
1.6 Sebeklam aneb Můžeme obelhat sami sebe?	31
2. Lhaní u dětí a dospívajících	37
2.1 Vývoj utváření lži	38
2.1.1 <i>Prosociální lži</i>	41
2.1.2 <i>Genderové rozdíly ve lhaní dětí</i>	43
2.2 Vliv mezikulturních rozdílů na lhaní a jeho morální hodnocení	44
2.3 Detekce lži u dětí	47
2.3.1 <i>Jak dobře rozpoznají děti lež?</i>	48
2.3.2 <i>Jak dobře poznáme dětskou lež?</i>	48
2.4 Dětská lež v pedagogicko-psychologické a forenzní praxi	50
3. Lhaní u dospělých	55
3.1 Frekvence a funkce lži	55
3.2 Genderové rozdíly při lhaní	58
3.2.1 <i>Lež a internet</i>	59
3.3 Vztahové hledisko	61

4. Lhaní jako interpersonální komunikace	65
4.1 Motivace, záměr a smysl lži pro mluvčího	66
4.1.1 <i>Záměr lhajících osoby a smysl sdělení</i>	68
4.2 Neverbální, verbální a paraverbální projevy kódování lži	68
4.2.1 <i>Lež v neverbální složce komunikace</i>	70
4.2.2 <i>Lež ve verbální a paraverbální složce komunikace</i>	72
4.3 Osobnostní proměnné na straně mluvčího	74
4.3.1 <i>Lhaní a temperament</i>	75
4.3.2 <i>Lhaní a emoční inteligence</i>	75
5. Lhaní z pohledu příjemce	79
5.1 Historický pohled na detekci lži	81
5.1.1 <i>Prvopočátky detekce lži</i>	81
5.1.2 <i>Fyziologická detekce lži</i>	82
5.1.3 <i>Narkoanalýza a sérum pravdy</i>	84
5.1.4 <i>Od mučení k soudní porotě</i>	88
5.2 Neverbální dekodování lži	89
5.2.1 <i>Mimika lhajících osob</i>	91
5.2.2 <i>Gestikulace lhajících osob</i>	94
5.3 Verbální vodítka k dekodování lži	100
5.3.1 <i>Počítačový software a dekodování lži</i>	102
5.4 Osobnostní proměnné na straně příjemce	104
5.4.1 <i>Emoční inteligence a detekce lži</i>	105
5.4.2 <i>Stereotypy a detekce lži</i>	107
5.4.3 <i>Sebemonitorování a detekce lži</i>	109
5.4.4 <i>MBTI a přesnost detekce lži</i>	110
5.4.5 <i>Wizardi – osoby s nadprůměrnou dovedností odhalit lži</i>	111
5.5 Detekce lži a forenzní psychologie	113
5.5.1 <i>Počátky detekce lži u nás</i>	117
5.5.2 <i>Příklady výsledků zahraničních studií věnujících se detekci lži</i>	122

6. Když lhaní není lhaní	129
6.1 Tajemství	130
6.2 Klepy	131
6.3 Amnézie	133
6.4 Falešné vzpomínky	135
6.5 Sugestibilita	140
6.6 Falešná přiznání	146
6.7 Patologické lhaní	151
6.7.1 <i>Neuropsychologie patologického lhaní</i>	153
Závěr	157
Seznam literatury	161
Rejstřík	195

Předmluva

„Nedoporučuji lhát, pouze ve speciálních případech. Lhaní nás všechny chrání, nic důležitého by se bez něj nemohlo uskutečnit. Lhaní je laskavé. Svět by bez lži neexistoval a svět, který by lhaní neodmítal, by byl zrovna tak nemyslitelným. Bohužel, lhaní nám dovoluje cítit se všemocnými. Lhaní vede k hrozivé osamělosti.“

Hanif Kureishi, Byli jsme si blízcí

Ve svém popisu teorie sociálních interakcí a toho, jak člověk sám sebe prezentuje před ostatními a kontroluje dojem, který si o něm okolí vytvoří, dospěl slavný americký sociolog Erving Goffman (1999) k závěru, že všichni *hrajeme divadlo*. Nasazujeme si rozmanité masky, se kterými se ztotožňujeme někdy více a někdy méně, abychom mohli hrát rozmanité postavy a dělat na okolí žádoucí dojem. Hraním si s iluzemi druhé v určité míře klameme, protože neukazujeme své pravé já, ale jen jednu z mnoha variant, která právě nejlépe koresponduje se současnou situací. Lež a klam se již dávno staly pevnou součástí naší každodenní existence a běžným způsobem vzájemné komunikace, přestože lidé vždy neradi přiznávali, že oni sami také lžou. Lež, její role v současné společnosti, v interpersonální komunikaci i ve vztazích a otázka morality lživého chování jsou předmětem zájmu mezi psychology, filozofy, ekonomy, a dokonce i autory literatury fikce nebo filmových scénářů. Tato kniha, která se zaměřuje právě na lhaní a lež jako na důležité psychosociální fenomény, s nimiž se setkáváme v každodenním životě jako jejich tvůrci, příjemci i nezaujatí přihlížejíci. Zároveň však lži vystupují v hlavní roli i v řadě situací vyžadujících odborné psychologické působení, například v psychoterapii ze strany klientů, ve forenzní psychologii ze strany podezřelých z trestné činnosti nebo ve školní psychologické praxi při řešení kázeňských přestupků. Lži na jedné straně považujeme za něco negativního a nežádoucího, současně nás ale svojí tajemnou povahou

lákají, toužíme proniknout do jejich podstaty a odhalit, jak a proč vznikají, a především jak je rychle a přesně rozpoznat.

Poznání veškerých tajemství stojících za lhaním a lži kolem nás je náročná cesta, ale na následujících stranách budete mít možnost podhalit řadu tajemství, která lež skrývá. Seznámíte se s různými typy lži a motivy, které se za jejich produkcí skrývají, zjistíte, jak frekventovaným jevem lež skutečně je, a poznáte blíže řadu vývojových, genderových i kulturních souvislostí, které lež ovlivňují. Dozvíte se, jak se lež může projevovat ve verbálním i neverbálním projevu, tedy jak se složitá a komplexní povaha lhaní projevuje v naší řeči i v chování a prožívání. Propojení různých pohledů z oblasti psychologie, filozofie, ekonomie, literatury či neurobiologie poskytuje informace, které jsou aplikovatelné na širokou oblast situací, ve kterých se běžně ocitáme, a na okolí, s nímž jsme v kontaktu, ať jde o partnerské vztahy, lži na pracovišti, v médiích a politice, nebo dokonce lži související s pácháním trestné činnosti. Čeká vás tedy nejen seznámení s lhaním v běžné mezilidské komunikaci, ale také exkurz do oblasti forenzní psychologie, kde má psychologické zkoumání lhaní a lži své nezastupitelné místo v otázkách u výpovědi podezřelých, svědků i obětí trestných činů. Fakta o rozdělení forenzní psychologie a začlenění detekce lži do jejího systému doplňuje detailní historický pohled na způsoby detekce lži v různých dobách i kulturách, které ilustrují změny ve výkonu spravedlnosti i v hodnocení dobra a zla. Jako řada jiných psychologických jevů ani lhaní nemá vždy jednoznačnou podobu, a proto se podíváme i na sporné oblasti psychologie lhaní a lži, ve kterých jsou jevy, na první pohled splňující formální definici a kritéria pro lhaní a lež, ve skutečnosti výsledkem poruch osobnosti, sugestibility, falešných vzpomínek, nebo souvisejí s jinými aspekty komunikace, jako jsou klepy a uchovávaní tajemství.

Vydejme se tedy spolu na začátek cesty za poznáním světa lži, který je součástí naší všednodenní reality.

1. Lhaní, lež a pravda

*„Nepoužívejte toho cizího slova ‚ideál‘.
Máme pro ně vhodné norské slovo ‚lež‘.“*

Henrik Ibsen

Lhaní patří mezi základní formy lidské komunikace, což není tolik překvapivé, pokud si uvědomíme, že se objevuje už v nejranější historii lidstva. Zdokumentováno je nejen v historických pramenech, ale také v lidové kultuře. Lež a klam pronikly do našich dějin i do kulturního dědictví už u hadem oklamané pramatky Evy nebo u vlka, který ve známé pohádce přesvědčil Červenou Karkulku, že je někým jiným. Mezi tragické příklady z historie a ukázky toho, jaké následky s sebou mohou lži nést, patří příklad britského premiéra Nevilla Chamberlaina, který se dal oklamat Adolfem Hitlerem a uvěřil v jeho upřímný zájem o znovunastolení míru.

Zvýšený zájem psychologů o lež a klam, ať už jsou považovány za společenské fenomény, způsob komunikace nebo zdroj informací pro efektivní detekci lhaní v rámci policejních šetření, můžeme pozorovat přibližně od osmdesátých let 20. století a od té doby stále narůstá. Zájem vzbuzuje nejen to, proč a komu lidé lžou nebo jak lži vznikají a jaké oblasti mozku se na jejich tvorbě podílejí, ale také to, podle čeho se orientují ti, kdo se snaží lež odhalit, a jaké fyziologické změny mohou lháře prozradit. Oproti tomu pro běžnou veřejnost nejsou složité fyziologické koreláty lhaní zajímavé ani z poloviny tolik jako různé rady, jak lež bezpečně poznat. Ačkoliv tyto rady jsou zřídka založené na skutečné vědě, knihy, pořady i televizní seriály na toto téma jsou pro čtenáře značně atraktivní. Zájem o lež a její odhalování lidé většinou neskrývají, k vlastní lži se však přiznávají neradi, především proto, že již od dětství se setkávají s názorem, že lhaní je špatné. Studium lži zahrnuje mnoho psychologických disciplín – mimo jiné je třeba ovládnout znalosti z fyziologické psychologie, sociální psychologie, musíme po-

rozumět kognitivním procesům, jako je paměť, i emocím. Je evidentní, že se jedná o natolik komplexní fenomén, že by si zasloužil i vlastní psychologické odvětví, aby se stal vsuktu psychologů lhaní a lži.

S **dovedností oklamat a obelhat druhé** se nesetkáváme jenom u lidí, ale ve zjednodušené podobě se různé formy klamání objevují i ve zvířecí a rostlinné říši. Tuto dovednost ve své nejvyšší podobě si spojujeme s rozvojem kognitivních schopností, ale je také přirozeným výsledkem evoluce. Její aktivní využívání je možné proto, že se klamajícím alespoň v některých situacích vyplatila a přinesla předpokládaný zisk, zařadil ji tedy do svého repertoáru chování. Oklamání druhého může fungovat jako velmi efektivní forma obrany proti útoku a může zvyšovat šance organismu na přežití, poskytuje tedy evoluční výhodu. Evoluce však k využívání těchto strategií některé organismy vybavila lépe než jiné, například u opic větší mohutnost neokortexu umožňuje využití rozmanitějších forem klamání (Trivers, 2011). V klamání se však kromě savců angažují i takové organismy jako bakterie, hmyz nebo různí drobní obratlovci, příklady lživého chování lze tedy nalézt na všech fylogenetických úrovních. Maskování, typický obranný mechanismus, je v přírodě běžným jevem, který najdeme mimo jiné u bakterií, chameleonů či chobotnic (Lutz, 2009). Kůže chobotnic i chameleonů obsahuje chromatofory, buňky s různobarevnými pigmenty, které umějí odrážet světlo. Tím, že se pigmenty přesouvají z místa na místo a mění plochu odrazu, mohou měnit svoji barvu. Opravdovým mistrem v maskování je chobotnice *Thaumoctopus mimicus*, která ze sebe změnou barvy a tvaru dovede udělat dokonce platýze, sasanku, mušli nebo jedovatého hada (Brown, Garwood, Williamson, 2012). Dalším příkladem jsou africké kudlanky, které na sebe dovedou vzít od originálu nerozeznatelnou podobu uschlého listí (Caillois, 1968). Oklamat lze ale také z opačného důvodu, než je obrana sebe sama. Cílem klamavých mechanismů může být útok na kořist. Řada dravců či hmyzu využívá svého zabarvení, zvuků či pachů k oklamání a nalákání kořisti. Mezi nejznámější příklady patří pravděpodobně **chování kukaček**, které na složité metodě klamání zakládají celý svůj reprodukční cyklus. Kukačky musejí přesvědčit jiné ptáčí druhy, že vajíčka a následně i potomek, který se ocitl v jejich hnízdě, jsou jejich vlastní. Kukačka-matka i její mládě musejí

využít mnoho signálů, jako jsou barevná zvýraznění, napodobování zvuku, tvarů a vzorů, aby přesvědčily náhradní matku o nutnosti péče (Trives, 2011). V klamání za účelem rozmnožování vlastního druhu by ale většími mistry než kukačky překvapivě mohly být ryby (Plath, Richter, Tiedemann, Schlupp, 2008). **Samičky pstruhů** například dovedou oklamat druhořadého partnera předstíráním orgasmu, aby pak mohly zplodit potomky s partnerem ideálním. **Samečci halančička** zase předstírají zájem o druhořadé samičky, aby odvrátili pozornost od svých vyvolených. Nejen zvířata se ale při svádění uchylují ke klamání. Květiny lákají opylovače na rozmanité barvy, vzory, vůně, ale někdy jejich květy dokonce připomínají objekty, se kterými nemají nic společného. V tom jsou přeborníky například orchidey (Gaskett, 2011).

Formy klamání ve zvířecí říši si s těmi našimi evidentně nijak nezdají, přestože člověk má při volbě prostředků klamání k dispozici rozvinutý intelekt. Překvapivě může být zjištěno, že ani odhalování různých podvodů není vlastní jen savcům, ale klamání rozpoznají například i vosy. Zvířata, podobně jako člověk, dovedou na odhalený klam zareagovat, v jejich případě je však nejběžnější reakcí agresivní fyzický útok. Lidské klamání je přesto oproti tomu z říše rostlin a zvířat unikátní v řadě oblastí, protože oproti jakýmkoli jiným organismům můžeme klamat jednou nám zcela vlastní formou, a tou je právě lhaní. I významný německý filozof Arthur Schopenhauer říkal, že na světě jen jediný tvor lže – člověk. Podívejme se tedy nyní blíže na to, co lhaní je a jak k němu přistupuje nejen psychologie, ale také filozofie, ekonomie nebo známá díla světové literatury.

1.1 Psychologie a lhaní

Psychologický pohled na lhaní, který je předložený v této knize, se v první řadě týká mezilidských vztahů a sociálních interakcí. Psychologové analyzují lhaní a lži z hlediska jejich **typů, frekvence a funkcí, které plní, to vše s ohledem na genderové, vývojové či kulturní faktory**, které je ovlivňují. V psychologickém pojetí není předjímáno, zda lhaní

představuje morální či amorální chování. To, že někdo zalže nebo řekne pravdu, neurčuje, zda budeme daného člověka posuzovat jako dobrého nebo zlého, vždyť lež není ničím neobvyklým. Jak uvidíme později, lhaní se objevuje s takovou frekvencí, že bychom lidský charakter museli považovat a priori za špatný. Lhaní je sociální aktivitou, která lidi spojuje, lži nejsou vždy vyřčené se zlým záměrem a nejsou vždy jednoznačně negativní, každý si pravděpodobně dovede vybavit momenty, v nichž je možné lež označit za neškodnou, či dokonce prospěšnou. Stejně jako u Kohlbergových¹ morálních dilemat je u lhaní důležité, v jaké situaci probíhá, jaké další osoby jsou zainteresovány a jaké jsou záměry toho, kdo lže.

Pro porozumění veškerým psychologickým aspektům, které lhaní obklopují, je třeba porozumět tomu, co lež a lhaní ve své podstatě znamenají. To je nelehká úloha, protože podobně jako u jiných psychologických fenoménů zde odpověď není jednoznačná a existují různé přístupy k definování potřebných kritérií. Než tedy prozkoumáme všechna tajemství, která lhaní obklopují, seznámíme se s různými definicemi lhaní, na které můžete při jejich studiu narazit.

1.1.1 Definice lhaní a lži

Existuje řada definic lhaní, z nichž každá ve své době měla nebo stále má své zastánce. Podívejme se nejprve na dva pokusy o vymezení přesných kritérií definujících pojem lhaní. **Standardní kritérium** říká, že pokud osoba B žádá osobu A, aby jí řekla, že tvrzení T je pravda ve vztahu k realitě R, osoba A lže osobě B, pokud (Buzar, Jalšenjak, Krkač et al., 2010, s. 34):

¹ Lorenz Kohlberg ověřoval svoji teorii morálního vývoje jedince pomocí tzv. morálních dilemat, například: muž má těžce nemocnou ženu, ale nemá peníze na lék a rozhodne se jej tedy ukrást z lékárny. Žena by jinak zemřela. Jednal muž špatně? Na různém stupni morálního vývoje řeší jedinec tato dilemata z různých hledisek.

1. tvrzení T je chybné;
2. osoba B neví, zda je T správné nebo chybné;
3. osoba A ví, že T je chybné;
4. A ví, že B neví, zda je T správné nebo chybné;
5. A ví, co je pravdou ve vztahu k realitě R, totiž že alternativní tvrzení Q je pravdivé;
6. A má záměr oklamat B již před samotným aktem vyslovení T;
7. A vysloví T.

Toto standardní kritérium, ačkoliv může působit poněkud krkolomně, poměrně dobře reflektuje to, co si většina lidí představuje pod pojmem lhaní. Přesto například Thomas L. Carson ve svém přístupu nevnímá záměr jako podstatnou podmínku pro definování lhaní a dále nesouhlasí s některými body standardního kritéria, protože kritérium v daném znění nepovažuje za lež některé jevy jako třeba křivé svědectví. Nabízí tedy **alternativní kritérium**, podle kterého osoba A lže osobě B, pokud (Carson, 2010, s. 30):

1. osoba A říká nepravdivé tvrzení X osobě B;
2. A věří, že X je nepravdivé (nebo nevěří, že je pravdivé);
3. A oznamuje X v takovém kontextu, v němž zaručuje osobě B pravdivost X;
4. A se považuje za osobu zaručující se za pravdivost toho, co říká osobě B.

S Carsonovou definicí nesouhlasí někteří současní teoretici navazující na Williama Davida Rosse, jednoho z prvních autorů vymezujících akt lhaní. Ross (1930) za základní podmínku lhaní považoval porušení implicitního slibu říkat druhým pravdu. Jak ještě uvidíme, tato definice je velmi obecná a naráží na důležitý problém – vyvstává zde totiž otázka, co je to pravda. Sissela Boková (1978, s. 13–14) definuje lhaní jako „sdělování informace druhé osobě se záměrem ji přesvědčit, aby věřila tomu, čemu my sami nevěříme“. Warren Shibles (1985) považuje za lež takové tvrzení, ve kterém zcela vědomě říkáme opak toho, čemu věříme. Lžeme tedy tehdy, když sdělujeme druhé osobě něco, o čem

víme, že není pravda. Do kategorie obecných a snad poněkud širokých definic patří i ta, jejímž autorem je David Livingstone Smith (2009). Podle něj je za lhaní možné považovat jakékoliv chování, jehož funkcí je podat druhým falešnou informaci nebo jim upřít právo na pravdivou informaci. Nevýhodou širokých definic je to, že pod pojem lež snadno zařadí i takové projevy, které lži být nemusejí, například tajemství.

Pokud se začteme do literatury na téma lhaní, narazíme především na dvě důležitá jména, jejichž nositelé přišli s podobnými definicemi lhaní. Tyto definice jsou opět poměrně široké a nevystihují přesně podstatu lhaní, dostalo se jim ale širokého přijetí. **Aldert Vrij** (2007, s. 82) považuje lhaní za „úspěšný či neúspěšný záměrný akt, jehož cílem je v někom bez předchozího varování vzbudit přesvědčení, které my sami považujeme za nepravdivé“. Lež jako produkt lhaní podle této definice musí vždy zahrnovat dvě komponenty – **úmysl lhát a nevědomost o tomto úmyslu** u toho, komu jedinec lže. Stejná kritéria, podle nichž lze určit lež, tedy záměr oklamat cíl a nevědomost cíle o tomto záměru, uvádí i **Paul Ekman** (2001). Právě záměr je tím, co podle současných teorií tvoří nutnou součást lhaní a odlišuje jej od pouhého nezmnění nějaké informace. Ekman i Vrij uznávají, že lhaní nemusí být pouze verbální, ale může probíhat i na neverbální úrovni. Jejich definice se liší v tom, že úspěšný i neúspěšný pokus o vytvoření klamného přesvědčení u druhé osoby považuje Vrij vždy za lež, zatímco Ekman nazývá lži pouze úspěšné pokusy (Vrij, 2007). Nutnost existence záměru oklamat zdůrazňuje většina novějších definic lhaní, u kterých je také patrná snaha o stručné a jasné vymezení. Mezi všemi můžeme zmínit například Roye Sorensena, podle nějž „lhaní je tvrzení něčeho, čemu nevěříme“ (Sorensen, 2007, s. 256). Don Fallis zdůrazňuje, že při lhaní říkáme něco, co není pravda, ačkoli ve společnosti platí obecné ustanovení neříkat to, co není pravdivé (Fallis, 2009).

Orientaci mezi všemi přístupy se snaží usnadnit James Edwin Mahon (2009) ve své detailní analýze různých pohledů na definice lži. Ten za nejlepší definici lhaní, která by vystihovala všechny podstatné aspekty, považuje detailní definici Josepha Kupfera. Podle ní „lhát druhému znamená sdělovat tvrzení, o němž jsme přesvědčeni, že je klamné, se záměrem, aby toto tvrzení druhá osoba považovala za pravdivé, nebo

se záměrem, aby druhá osoba uvěřila, že my, jako sdělovatel, tomuto tvrzení věříme, nebo s oběma těmito záměry“ (Kupfer, 1982, s. 104).

Lhaní, ať už probíhá na verbální nebo neverbální úrovni, považuje tedy většina autorů za záměrný akt komunikace, během něž mohou lhající osoby komunikovat i nezáměrně především skrze neverbální projevy. Podobně jako u komunikace obecně i zde platí, že záměrnost a nezáměrnost tvoří dva póly, mezi nimiž oscilují různé podoby lhaní.

1.1.2 Typologie lži

Kromě uvedených odborných definic lhaní je zřejmé, že každý člověk má svůj osobní pohled na to, co je a není lež. To, co je pro jednoho jasným příkladem lži, může být pro druhého stále na hranici mezi pravdou a lží. Naše vlastní pojetí lži, s níž se lze setkat na všech fylogenetických stupních, se vyvíjí v průběhu ontogeneze, je ovlivněno výchovou v rodině i ve školním prostředí, kulturním zázemím i genderovou identitou a významně souvisí s celkovým morálním vývojem. Stejně jako nepanuje jednota v oblasti definování lhaní, ani v rozlišování jednotlivých typů lži neexistuje pouze jeden přístup a řada autorů vytváří alternativní rozdělení. Některá pojetí se překrývají, případně autoři používají pro stejná rozdělení jiné odborné termíny, zatímco jiní se snaží nabídnout vlastní originální pohled. Některé způsoby dělení lži si nyní představíme. Mezi často používané patří **rozdělení podle závažnosti** na lži sociální a vážné (Vrij, 2008).

- **Sociální lži** jsou ty, které říkáme denně a často se za nimi skrývá spíše dobrý úmysl než snaha uškodit. Jejich cílem je sebe nebo své blízké ukázat v lepším světle, neuškodit druhému člověku nebo druhé potěšit. Tyto lži se označují také jako nevinné, protože jsou považovány za (a často také jsou) neškodné pro ty, kterým je říkáme, a dokonce jim mohou prospět. Vybavíte si jistě řadu situací, ve kterých jsou takové lži běžné, například když pochválíme kamarádce nový účes, i když se nám ve skutečnosti nelíbí, když chválíme na návštěvě večeři, která nám příliš nechutnala, nebo když uklidňujeme

přítele, že všechno bude zase v pořádku, i když si tím vůbec nejsme jistí. Ve všech uvedených případech chceme svou lži pomoci, potěšit, a hlavně neublížit. Sociální lži tedy slouží primárně k udržování dobrých vztahů a přátelství s druhými lidmi a také k uchování dobrého mínění o sobě samých. Je pro nás důležité, aby se ostatní v naší společnosti cítili dobře, a nechceme narušit své pojetí sebe sama jako laskavého, dobrého člověka.

- **Vážné lži** se již více přibližují tomu, co si pod pojmem lež představujeme nejčastěji. Sociální lži mnoho lidí ve skutečnosti jako lži nevnímá a považují je spíše za zdvořilostní chování. Vážné lži jsou již záležitostí častěji se vyskytující například při kriminálním vyšetřování, kdy se s nimi můžeme setkat při výslechu podezřelých z trestných činů. Do jaké míry je, nebo není lež vážná, se zpravidla v tomto pojetí odvozuje od toho, jak je lež pokutována. Běžné každodenní lži procházejí bez pokut a závažných následků (i když ne zcela bez dopadu na lhající i obelhanou osobu a bez doprovodu různých emocí, jako jsou pocity viny a studu) a nejsou z tohoto hlediska příliš nebezpečné, zatímco lež při vyšetřování trestného činu zabití může vést k velmi závažným důsledkům pro podezřelého i jiné zúčastněné osoby, podle toho, kdo lež vysloví. Je patrné, že toto rozdělení není zcela průhledné, protože některé lži, například o nevěře v partnerských vztazích, co do vážnosti nejsou na stejné rovině jako například lživá výpověď u soudu, ale do kategorie sociálních lží patrně již nepatří.

Uvedený přístup dělení dle závažnosti je poměrně často používaný, ale bez zajímavosti nejsou ani další možnosti, jak lži typologicky dělit. Nyní se na ně podíváme z hlediska **míry pozměnění informace**. Třemi základními formami jsou falzifikace, zkreslení a zatajování (Granhag, Vrij, 2005).

- **Falzifikace** jsou úplné lži, při nichž je podávána informace naproti opakem pravdy. O falzifikaci se jedná, pokud například syn řekne

rodičům, že byl ve škole, ačkoliv byl s kamarády v parku, nebo pokud zloděj při výslechu řekne, že neukradl auto, ačkoli tomu tak bylo.

- **Zkreslení** jsou drobnější odklony od pravdy, které nám pomáhají dosáhnout určitého cíle. Pokud je naším cílem vyhnout se hádce s partnerem, můžeme zkreslit pravdu tím, že povíme, že jsme hned po práci jeli domů, místo abychom přiznali, že jsme se zastavili s přáteli na sklenku vína. Zloděj v předchozím příkladu s krádeží auta může říci policistovi, že auto sice vzal, ale chtěl ho později vrátit, a doufal, že jeho čin tak bude působit méně negativně.
- Pravdu lze i zatajit, pokud řekneme, že si něco nepamätujeme nebo něco nevíme, i když je tomu naopak. **Zatajování** nám tak může připomínat jiný známý pojem, a to sice tajemství. Později se dozvíte, že tajemství není skutečným příkladem lži a zatajování není totéž jako uchování tajemství. Rozdíl mezi nimi je v tom, na koho jsou zaměřené. Tajemství se týká někoho jiného, zatímco zatajujeme informace, které se vztahují k naší vlastní osobě. Muž, který vypráví partnerce, kdo všechno byl na večírku, a nezmíní svoji bývalou přítelkyni, ačkoliv ví, že by to udělat měl, zatajuje část pravdy, která se týká jeho vlastní osoby a přináší mu určitý zisk (například se vyhne hádce). Zloděj z předchozích příkladů sice ví, kdo po něm chtěl, aby auto ukradl, ale může to popřít, aby se vyhnul odplatě. Může také mlčet – i to je ukázkou zatajování. Předchozím kategoriím obsahově odpovídají i **termíny kontradikce, distorze a omise**, které pro rozdělení lží používá Sandra Mettsová (1989).

Jiní autoři uvádějí například dělení lží na přímé lži, přehánění a jemné lži (DePaulo, Kashy, Kirkendol et al., 1996).

- **Přímé lži** jsou shodné s falzifikacemi, poskytnutá informace je při nich zcela odlišná od toho, co lhající osoba považuje za pravdu.
- **Přehánění** jsou takové lži, které buď přeceňují, nadhodnocují nebo podceňují, podhodnocují určitá fakta. Příkladem může být situace,

kdy někdo projevuje přílišnou lítost nad tím, že se nemůže účastnit oslavy narozenin, na kterou se mu stejně nechtělo, nebo pokud naopak dává najevo, že je mu jedno, že není pozvaný na večírek, na který by přitom rád šel.

- **Jemné lži** jsou opomenutím detailů, například když si ztěžujeme na přísného zkoušejícího, který nám dal špatnou známku, ale nezmírníme se, že jsme se téměř neučili. Svým významem jsou tedy blízké výše popsanému zatajování informací.

Jde vidět, že odlišné názvy představují často pouze jinou variaci téhož (viz falzifikace, kontradikce a přímé lži) a navíc rozdíly mezi jednotlivými typy nejsou vždy zřetelné. Určit, kdy dochází k úplné změně faktu, kdy měníme pouze část informace a kdy si část necháváme pro sebe a zatajujeme ji, může být často nejasné.

Pokud jde o méně tradiční přístupy k dělení lží, můžeme zmínit rozdělení na antisociální lži, jejichž účelem je popření viny a vyhnutí se potíživím, sociální neboli bílé lži, které mají zabránit ublížení druhým lidem, a lstivé lži, jejichž cílem je pobavit sebe nebo druhé (Bussey, 1999). Studium bílých lží se ve svých výzkumech dlouhodobě zabývají Sanijv Erat a Uri Gneezy (2012). Vymezují tři typy lží podle toho, která strana při nich něco získává, a která naopak ztrácí: **altruistické**, tj. „**bílé**“ lži pomáhají obelhanému a škodí lháři, při **pareto lži** obě strany dosahují zisku a sobecké, tedy „**černé**“ lži pomáhají lháři a škodí obelhanému. Mezi těmito typy lží existují i určité genderové rozdíly. Sobecké a pareto lži říkají častěji muži než ženy, protože ženy více zvažují zisky druhých osob a lhaní je pro ně náročnější, musí do něj investovat více kognitivních i emočních zdrojů.

Nakonec lze uvést **situáční hledisko** rozdělení lží podle toho, v jakém kontextu se lež objevuje (Bok, 1978). Do této skupiny můžeme zařadit například lži **profesní, politické, milostné, terapeutické, lékařské či experimentální**. Existují ovšem profese, ve kterých jsou lež a klam jejich pevnou součástí, a to dokonce součástí ochotně přijímanou. Zkuste si vybavit alespoň několik svých oblíbených knih a pravděpodobně se