

Pravda a lež v lidské komunikaci

Přednášky ze Sociální psychologie

PhDr. Denisa Denglerová, Ph.D.

Lež jako komunikační prostředek

„...Vedl jsem dvojitý život, obojí lživý... falešnou slávu jsem opravoval falešným inkognitem...“ J. P. Sartre

„...Ačkoliv se pravda skrývá v hloubce, máme schopnost svými sondami do této hloubky pronikat...“ K. R. Popper

„...Pravda je jen střípek ledu...“ A. Sapkowski

Etymologie slova lež, latinsky problema, dva významy:

něco, co člověk před sebou drží, aby se tím bránil, schoval se za to, v konkrétní rovině štít

něco, co se druhému předhazuje, aby se toho chopil, odvedení jeho pozornosti

Dvě základní funkce lži:

obranná, zaštitovací – brání odhalení (psychoanalytické pojetí)

ovládací, manipulační – aktivní šíření lživého tvrzení (interaktivní pojetí)

Klamání x lhaní

Paul Ekman – kritéria lhaní

úmysl s možností volby – zřejmý záměr, možnost rozhodnutí se
nenaznačení adresátovi, že je obelháván – kouzelnické vystoupení,
zábavné historky, hráči, herci, vtip ... obchodníci, reklama?

Problémy typologie

patologický lhář

utajování (nesdělování)

nevědomé lhaní – mechanismy zapomínání, vytěsňování, obranné
mechanismy ega

fráze – „dobrý den přeji“, „k službám“

Polopravda

Nesdělení všeho, co by v daném kontextu bylo třeba. Mluvčí nepoví vše podstatné (dva pohledy – důležitost pro mluvčího, důležitost pro adresáta sdělení).

Neúplné, nedokončené věty, nadměrné zobecňování, převedení pozornosti k jinému tématu.

Sofistikované možnosti polopravdivého lhaní (Ekman, 1997):

taktika přidávání a dodatků – přehánění a přehnané zveličování pravdy

úhybný manévr místo závěru

výrazné zevšeobecňování, všezahrnující tvrzení

Detekce pravda x polopravda

Řekl jsem všechno, co o dané věci vím?

Proč jsem neřekl o konkrétní věci? Čas, obeznámenost, podstatnost?

Nakolik se dá říct, že jsem mluvil pravdu? Z kolika %?

Je správné uvádět vše, co k dané věci vím? Fakta x interpretace ?

Dávkování pravdy.

Ospravedlňování lži

Ospravedlňování lži ochranou funkcí (milosrdné lži). Nerovnoprávný vztah.

Ospravedlňování krásou – estetická, krásná lež.

Ospravedlňování užitečností, prospěchem, motivační funkcí.

Hierarchie lží

Lži, při kterých může člověk v případě odhalení hodně ztratit a v případě neodhalení hodně získat. Lži s vysokou motivací.

Lži, při kterých není úspěch či neúspěch tak fatálně důležitý. Motivace lhat je zde nižší. Lži ze zdvořilosti, lži pro získání drobné výhody...

Sociální inteligence x přetvářka, lež

Goleman, Snyder – pojem sociální chameleón.

umějí pečlivě naaranžovat první dojem, který chtějí vyvolat

snaží se na své okolí zapůsobit, že jsou lepší než doopravdy jsou

ochota stát se vším, čím je druhí chtějí mít, jen aby byli oblíbení (motivace takového chování)

schopnost lhát, dělat jednu věc a tvrdit pravý opak

velká diskrepance mezi chováním v soukromí a chováním na veřejnosti

schopnost jednat jako různí lidé v závislosti na tom, s kým zrovna komunikují

Přetvářka jako součást norem určité společnosti, firmě.

Komeracionalizace citů, emoční tyranie – obousměrnost ovlivnění výrazu emocí a prožívání emocí

Poznání – kdo lže a kdo mluví pravdu?

Prozrazující gesta podle Morrise:

Sáhnutí si na nos

Jemné mnutí oka

Při rozpoznávání lži je třeba rozdělit lháře do dvou skupin:

naivní lhář x otrlý zkušený lhář

Naivní lhaní:

natáčení se k adresátovi bokem

vyhýbání se zrakovému kontaktu

narušená koordinace obou rukou (ruce se něčím zabývají, neobvyklé pohyby)

Zkušené lhaní:

postavení se k adresátovi čelem

vytrvalý pohled do očí

souhra rukou koordinovaná, nenápadná

Ekmanovy experimenty s odhalením lháře

zdravotní sestry ucházející se o místo

posuzovatelé:

agenti tajných služeb

soudci

vyšetřovatelé

psychiatři

studenti různých oborů

skupiny neúspěšných (0-3)

skupiny průměrně úspěšných (4-6)

skupiny úspěšných (7 a více)

Kritéria rozpoznání lhářů

Verbální klíče:

- příliš pomalé odpovídání
- vyhýbavá odpověď
- mluvení zbytečně, „příliš zainteresovaně“
- protiřečení si

Neverbální klíče:

- zvýšené chvění hlasu
- uhýbání očima
- falešný úsměv
- křečovitě, nepřírozeně celkové držení těla

Povzdech na závěr

Detekce lhaní je velmi obtížná. Metastudie 40 výzkumů zdůrazňuje pouze 57% úspěšnost detekce lháře jiným člověkem.

Nemáme žádné relevantní poznatky o tom, komu by to šlo lépe.

Neexistuje typické neverbální chování, které by nás usvědčovalo ze lži. Interindividuální variabilita.

U blízkých osob detekujeme lhaní snáze, tato zkušenost je však nepřenositelná.

Přečtěte si

Jaro Křivohlavý: Tajemství úspěšného jednání

Desmon Morris: Bodytalk. Řeč těla

Zbyněk Vybíral: Psychologie lidské komunikace

Zbyněk Vybíral: Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci