

Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci

Zbyněk Vybíral



portál

Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci

Zbyněk Vybíral

Vybíral, Zbyněk

Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci / Zbyněk Vybíral. -- Vyd. 2. -- Praha : Portál, 2008. -- 176 s.
ISBN 978-80-7367-429-8

316.77 * 165.023.1 * 316.773-021.111 * 179.8 * 177.3

- sociální komunikace
- pravda
- nepravda
- lež
- pokrytectví
- studie

316.4/.7 - Sociální interakce

UPOZORNĚNÍ PRO ČTENÁŘE A UŽIVATELE TÉTO KNIHY

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

*S vděčností jsem zavázán všem lidem,
kteří mě inspirovali, i okolnostem,
které mně umožnily napsat tuto knihu.*

Lektoroval Prof. PhDr. Jaro Křivohlavý

© Zbyněk Vybíral, 2003, 2008

Portál, s. r. o., Praha 2003, 2008

ISBN

978-80-7367-429-8 (tištěná kniha)

978-80-7367-946-0 (pdf)

978-80-7367-940-8 (ePub)

978-80-7367-920-0 (mobi)

Předmluva	7
-----------------	---

KAPITOLA 1

Lhaní jako komunikační problém	13
Lež je problém	13
Čemu říkáme „lhaní“	15
Nevědomé lhaní	20
Polopravdy – problém neúplnosti pravdy	22
Uvědomované si lhaní	26
Dárky nosí Ježíšek	29
Nepravé intence	37
Hierarchie lží	40
Filozofické a logické problémy s pravdou	41
Kdy se nevyplácí lhát	46
Kdy lež není problém	47

KAPITOLA 2

Jak se klame a jak se to pozná	49
Analýza přetvářky	49
„Přirozenost“	51
Přetvářka jako součást norem	54
Je možné usmívat se na povel?	56
Hraní, mimikry a falešné self	58
Jak poznat lhaní: detekce neverbálního klamání z gest a mimiky	65
Experimenty Paula Ekmana	69
Proč tak často nepoznáme, že nám někdo lže	73
Metavýzkum aneb na co přišly dosavadní výzkumy	75

KAPITOLA 3

Předstírání a klamání jako součást prodejních taktik	79
Scénáře klamání	80
Taktiky prodejců	81

KAPITOLA 4

Nepravdivosti v politice, publicistice a vědě	103
Lhaní v politice	105
Lhaní v žurnalistice	111
Zjišťování a vyjadřování pravdivosti vědou	119

KAPITOLA 5

Nepravdivá data v naší mysli – kognitivní pohled	127
Vyhodnocovací algoritmy	127
K definici znalosti	130
Podíl paměti na nepravdivosti znalostí	132
Zkreslení v kognitivních mapách	136
Příčiny nepravdivých dat v paměti	140
Úsudek vedoucí ke lži	142

KAPITOLA 6

Verbalizace znalosti	145
Intuitivní a induktivní verbalizace	146
Mlhavý výklad a jiné nedostatky pravdivé verbalizace	150

KAPITOLA 7

Etické a jiné souvislosti sdělování nepravdivého	153
Pravdivé jako dobré a nepravdivé jako špatné	153
Etické lhaní a právo nevědět	155
Kterí lidé lžou více než druzí	158
„Dárky nosí Ježíšek“ podruhé	162
Pravdivost a nepravdivost z pohledu diskurzivní psychologie	163
Závěr	167
Literatura	169

Chtít popsat složitější jev v humanitní či sociální vědě znamená, že se nevyhneme jeho *implicitním* interpretacím. Co je pravdivé sdělení? A co je – oproti tomu – lživé? Na to může mít každý z nás trochu jiný názor. Už to, že pravdu oddělujeme od lži, je způsob, jakým rozumíme okolnímu i niternému světu. Sartre vzpomíná ve *Slovech* na to, co mu vštěpoval v dětství jeden starý příbuzný: „Pravda a báj jedno jsou.“ My se pro popis pravdomluvnosti, a naopak oklamávání druhých v lidské komunikaci dohodneme, že „jedno“ nejsou.

Je třeba předeslat, že jsem téma této knihy oprostil od řady souvislostí. Proto je pravděpodobné, že někdo jiný by uvedením odlišných kontextů zkonstruoval trochu jiný (nebo také dost jiný) text. Nezbyvá nám než se s touto povahou bádání v sociálních a psychologických vědách smířit. Pro čtenáře to koneckonců může být povzbudivé: nad psychologickým textem si na řadě míst může vždy říci, že by téma uchopil jinak, nebo že v popsaném vidí ještě další, jiné souvislosti.

Abychom určitý sociální jev popsali, rozebrali a dospěli k zobecněným formulacím, musíme použít řady předem připravených „nástrojů“. Kromě představ, pojmových schémat, denotátů a konotátů (uchovávaných dat) jde o procedury třídění, analýzy a syntézy, algoritmy indukce a dedukce atd. Vycházíme rovněž z jistého světového názoru, zacházíme s komplexními reprezentacemi reality a s kulturně determinovanými konotacemi užívaných slov.

Tímto, snad trochu složitým úvodem nemá být řečeno, že zkoumaný jev fakticky neexistuje nebo že je zkonstruován (stvořen) *pouze* v badatelově mysli. Tak tomu (a v našem případě rozhodně!) není. Sociální fenomén většinou zároveň je *evidentním faktem*, který se prokazatelně vyskytuje v reálném světě a jeho výskyt bývá druhými lidmi ověřitelný.

V případě klamání a lhaní není pochyb o tom, že se *reálně* vyskytují. Možná si většina z nás dokonce přizná, že patří do repertoáru jeho vlastního chování.

Přesto chci zdůraznit, že analýza sociálního jevu, jakým je *lhaní* (nebo také jevu *psychického*, lže-li člověk sám sobě), je abstrakcí na základě hodnocení, porovnávání a interpretování a představuje *subjektivní výklad* části reality. Samo vynětí z kontextu a označení části chování či prezentování za lživé nebo klamavé je interpretací. To, co jeden člověk označí za jev P, někdo jiný může označit za jev L a prohlásit, že platí: P není L. Jinými slovy: Při analýze a při objasňování psychické, vztahové a sociální reality se jen vzácně shodneme s jiným interpretem.

Výsledkem analýzy psychické a sociální reality by nikdy neměla být dogmatická, jednostranná, natož svévolně zkreslující tvrzení o povaze psychiky a sociálna. Výsledkem by vždy měla být tvrzení, jež zůstávají otevřená diskusi. To, co platí o sociálním a psychickém projevu – totiž, že se na něj kdokoli může podívat z řady odlišných úhlů pohledu –, platí dvojnásob o *jevu interpretovaném*. Předpokládám, že s výklady v této knize budou někteří čtenáři souhlasit, jiní mi budou oponovat. Mohu jen doufat, že alespoň některé pasáže vyvolají odbornou diskusi a napomohou formulovat dalším kolegům jejich hypotézy, texty a závěry.

Zkonstruovanost psychických a sociálních jevů si lze uvědomit nad výkladovými pojmy, kterých se používá k označování a ke konstatování. Klasickým příkladem jsou klinické diagnózy v psychologii a psychiatrii. Obsah pojmu je podřízen *účelu* popisu, ale i *účelu* výkladu. Označení často implicitně nabízí vysvětlení (pojímané někdy i jako implicitní hodnocení). Stačí se zamyslet nad termíny jako *porucha*, *hraniční*, *nezralý*, *deficitní*.

Protože slova mají (přesněji: mohou mít) *vysvětlující* a *hodnotící* dopad, je velmi důležitá jejich volba. Mezi konotacemi odborného termínu jsou důležité konotace jak na individuální rovině, tak trs sociálních reprezentací spojovaných se slovem v širším lidském společenství; jiný význam připisují některým slovům příslušníci odborné komunity, jiný laici apod.

V humanitní a sociální oblasti nejde postupovat nestranně, sémanticky neutrálně, neaxiologicky. Jednoduše řečeno, není možné pouze popisovat. Konstatování bývají vnímána zároveň jako tvrzení o *pravdivosti*, *výskytu*, *existenci*, *hodnotnosti* či *významnosti*. Není možné *pouze denotovat* sociální, psychickou realitu. Lhaní nelze

pouze popsat. Protože k popisu a analýze nepoužíváme číslic či symbolů (ikon, indexů...), jako se to děje v matematice nebo chemii, nelze zamezit *jiným* a nepředvídatelným konotacím, které běžně dotvářejí významy slov v mysli recipientově. Musíme tedy počítat s tím, že cosi jako klam – klamný dojem, klamné představy – můžeme vytvořit i slovními nástroji analýzy, která rozebírá klamání. V rámci sociálních věd lze vytvářet a udržovat mnohá falešná zdání generalizacemi, oběhem nepodložených hypotéz (srov. podkap. Příklad šíření jedné nepravdivosti v psychologii) nebo třeba subtilním ideologizováním problému.

Analyzovat pravdomluvnost a lhaní předpokládá, že tyto (pro)jevy dokážeme odlišit od jejich opaků, tedy od nepravdomluvnosti a od ne-lhaní. Jak se ukázalo při psaní této knihy, naplnit první předpoklad nebylo ničím samozřejmým. Pojem lži se proto nejprve stal *problémem sám o sobě*.

Mnozí z nás jsme si více či méně jisti, že přece poznáme, kdy nám druhí lžou, a kdy nám naopak říkají pravdu, že víme, co je a co není lež, že víme, kdy sami lžeme a kdy nikoli. Vyjděme však pro začátek z pochybnosti, zda někdy nejde o jistotu vystavěnou spíše na *namlouvání si*, na *přesvědčení* či *víře*, na *důvěře* a na *spoléhání se* na pravdomluvnost. Svých přesvědčení se přidržujeme ve chvílích znejistění. Přesvědčení si vytváříme a upevňujeme koneckonců proto, aby se nám díky nim a skrze ně snáze a přehledněji jednalo. Často však není po dlouhou dobu vůbec potvrzeno, že to, o čem jsme přesvědčeni, je pravda.

Prvním úkolem proto bylo zpochybnit *samozřejmost pojmů* pravda a lež.

Teprve po splnění tohoto úkolu se čtenář může zamýšlet nad *používáním* pravdivých, resp. nepravdivých informací a nad *uplatňováním* lhaní a klamání v sociálně, psychologicky či komunikačně více-méně běžných situacích. V samostatných kapitolách a podkapitolách mu kniha nabídne psychologický rozbor přetvářky, exkurz do zkreslování pravdivosti při prodeji, v publicistice a vědě, zastavení nad nepravdivými daty v našich mentálních mapách a paměti a naznačení toho, že vlastně nemusí být vůbec snadné sdělit informaci pravdivou.

Není to jistě veškerá problematika, která by mohla či měla být zahrnuta do psychologické knihy o pravdomluvnosti a klamání. Při výběru témat a znázornění jsem dal přednost těm příkladům a problémům, které úzce souvisejí s lidskou komunikací, s informováním

druhých a se zprostředkováním pravdy. Ukázky se vážou ke dvěma protikladným komunikačním záměrům, nejčastěji spojeným se sdělováním pravdivého a nepravdivého:

Záměr zformulovat pravdivé. Snaha vyjádřit to či ono co nejpřesněji – co nejvýstižněji popsat to, co vím. Snaha eliminovat nesprávné pochopení (vyloučit ho, nepřipustit v tom, jak adresát porozumí našemu výkladu apod.). Za příklad byla zvolena verbalizace znalosti, tedy převedení do slov něčeho, o čem má popisující člověk sám pravdivou evidenci (*ví, že opravdu ví*). Na velmi podstatné problémy spojené s uskutečňováním této intence upozorňuje i kapitola 5 – o nepravdivých datech, jež máme uložena (zkresleně) v paměti a při komunikaci můžeme mít právě takováto data (tedy nepravdivá) „na mysli“, jakkoli jsme přesvědčeni o tom, že informujeme druhé pravdivě.

Opačný záměr **pravdivé skrýt**, a tedy **oklamat**. Věrohodně vyjádřit nepravdivé tak, aby adresát uvěřil tomu, že dostává pravdivé informace. Čtenář v knize najde analýzu několika příkladů přetvářky v neverbální komunikaci a reklamního (marketingového) přesvědčování. Různost situací naznačuje šíři výskytu oklamávání.

Tyto záměry někdy dalekosáhle ovlivňují chování i prožívání člověka a formují jeho postoje k druhým lidem. Záměr vyjádřit či nevyjádřit se pravdivě, skrýt či neskrýt nepravdu souvisí s představami člověka o morálce, o ospravedlnitelných způsobech použitelných na cestě k úspěchu či k zisku, ale také o tom, co je a co není vhodné pro druhou osobu, s níž právě komunikuji.

Na příkladu informování ve zdravotnickém nebo psychologickém vztahu – a jistě i na příkladu jiných vztahů – je možné si uvědomit, že oba záměry mohou být přítomny souběžně, že mohou být uskutečněny v jedné a téže komunikační situaci. Záměrem může být *něco* prozradit – a současně *něco* zatajit.

Pozornost zaměřená na vědomé i nevědomé úmysly lhát, na formy a úspěšnost předstírání, na druhy přetvářky apod. povede badatele k dalším výzkumům. Mohu předpokládat, že některé další zkoumání bude inspirovat i tato kniha. Kapitoly 5 a 6 je v tomto směru možno chápat jako před-výzkumné dílčí studie.

Kniha je určena širokému publiku zájemců o analýzu lhaní. Snažil jsem se na jedné straně o vysokou psychologickou odbornost, na straně druhé o srozumitelnost – a do jisté míry i o přitažlivost. Věřím, že text nabízí užitečný námět k psychologickým úvahám nad

tím, v jakých situacích a v jakých prostředích hraje lhaní, klamání a pravdomluvnost stěžejní roli v lidské komunikaci, stejně jako vodítko k tomu, *jakým způsobem* takto získaný materiál analyzovat.

Pokud je mi známo, jde v české odborné literatuře o první ucelenou studii věnovanou výhradně psychologickým souvislostem, jež jsou spojeny s (ne)pravdivým informováním a lhaním.*

Zbyněk Vybíral

V Hradci Králové v červnu 2003

* Vím o jediném původním pramenu z poslední doby. Jde o publikaci Mleziva, E. (2000). *Encyklopedie lží, podvodů a klamání*, Praha: Vyšehrad. Jedná se však o knihu problematicky uspořádanou a pro odbornou a vědeckou práci v této oblasti nevyužitelnou (nepodložené závěry, chybějící odkazy, popularizační nešvary). Navíc nejde o psychologickou monografii.

Lež nelze šmahem zavrhnout. Je však důležité ji porozumět, abychom se proti ní mohli bránit, nechceme-li patřit k těm, kteří se nechávají oklamat.

(Dwight Bolinger)

Jedině ten, kdo výpověď činí, skutečně ví, jestli je upřímný.

(Dwight Bolinger)

Ačkoli se pravda skrývá v hloubce, máme schopnost svými sondami do této hloubky pronikat.

(Karl Raimund Popper)

Lhaní jako komunikační problém

Lež je problém

„Vedl jsem dvojitý život, obojí lživý... Falešnou slávu jsem opravoval falešným inkognitem.“ (J.-P. Sartre)

Obsah pojmu „lež“ nápadně koresponduje s etymologií slova „problém“. Latinské *problema* znamenalo (Huizinga, 1971):

- něco, co člověk před sebou drží nebo staví, aby se tím bránil, např. štít;
- něco, co se druhému předhazuje, aby se toho chopil .

Obě denotující charakteristiky jako by skutečně vystihovaly nejenom význam slova „problém“, ale i obsah výrazu „lež“. Obtížně bychom hledali jiný abstraktní termín, který se natolik svým obsahem překrývá s obsahem pojmu „problém“. Vše nasvědčuje tomu, že se dá říci, že **lež je problém**.

První denotát slova „problém“ vystihuje jeho obrannou funkci, a pro nás tedy i **obrannou funkci** lhaní. Myslím, že kolem sebe skutečně můžeme pozorovat *zaštiťování se* problémem/lhaním a *výstavbu (konstruování)* problému/lži: člověk si problém/lež „před sebou ... staví“. **Obranná funkce lhaní** bývá v tomto smyslu zřejmá. Člověk si vylhanost před sebe postaví jako štít, protože nechce dovolit druhým lidem, aby odhalili, co je a co není pravda. Tuto denotaci (lhaní jako *štíť*) zrcadlí i obecně rozšířené povědomí

o **smyslu** lhaní, zakódované do řady frazeologismů a rčení. Říká se například: „Nechce, aby ho prokoukli.“ Nebo: „Nechce, aby se mu dostali pod kůži.“ Nebo: „Nechce být nachytán na holičkách, nechce se prozradit.“ „On před námi něco skrývá.“ „Kdybychom tak do něj viděli.“ Tyto a další ustálené obraty rozrůžňují nuance prvního významu slova lež: lež jako *štit*.

Takovýto rozbor lhaní je možné vidět jako **psychoanalytický**. Každá obrana je totiž – nahlíženo právě psychoanalyticky – psychickou funkcí, již se psychika člověka pokouší čelit jiným způsobem možná nezvládnutelným dynamickým silám „zevnitř“ – silám, jako jsou úzkost, strach, toužení, nutkání ublížit a jiné agrese, např. závist. Je potřeba *zadržet* tyto naléhající „vpády z nevědomí“, zastavit je, zadržet, zaštitit se proti nim. Lhaním se snažíme vystavět hráz úzkosti, potlačit touhu, zabrzdit agresi jejím popřením apod. (Lži typu: „Já se na tebe nezlobím.“ Nebo: „Ne, já to opravdu nechci, vůbec po tom netoužím.“)

Druhá denotace slova „problém“, zmíněná výše, vyjadřuje jeho aktivní rozšiřování, „předhazování“ druhým, šíření. Také toto plně platí o lhaní. Lhaním se jedinec nejenom brání, ale současně má zájem na tom, aby lež *rozšířil*, aby byla v rozpravě (či širěji vzato při jakékoli komunikaci, i neverbální) *přijata*. Často tu jde o obelstění adresáta a o dosažení toho, aby lež druhý člověk anebo druzí lidé považovali za pravdu. Aby se jí druzí *chopili* jako *faktu*, *pravdy*, *skutečnosti*, *pravdivého výkladu* apod. Aby ji vzali za (nabízenou) *bernou minci*. Za minci, která *platí*. Pokud bychom chtěli rozvinout tuto metaforu, mohli bychom uvažovat dále, že člověk, který lže, se pokouší *vyplatit* (vykroutit se a vyklouznout – ve smyslu vyvázat se z plnění dalších závazků či povinností, například z povinnosti sdělit pravdivé). Má zájem na tom, aby předhozená lež byla akceptována. Aby mu druzí uvěřili. Druhé rozšířování pojmu lež můžeme proto označit za **interaktivní**.

Jak jsme právě uvedli, lež jednak *je* problémem, jednak problém *vytváří*. Člověk si lhaním vytváří zaštitění a do vztahu s druhým člověkem vkládá část falešné (falešně interpretované, zkreslené, aktivně oklamávající) reality.

Posluchač někdy pátrá po pravdomluvnosti mluvčího a zkoumá, zda mu může věřit: „Kdybych tak pronikl k tomu, co si opravdu myslí!“ Nebo: „Jak se dobrat jádra věci?“ Také toto je problém. Situace způsobená lží nastoluje epistemologické otázky. Adresát potenciálního lhaní – posluchač, pozorovatel, náš partner – má problém rozpoznat lež od pravdy. Přestože lhaní *je* svou podstatou *problém*,

někteří z psychologů, kteří se výzkumem klamání podrobně zabývají, nakonec docházejí k závěru, že *lhaní je rovněž podmínkou našeho adaptovaného (a tedy úspěšného?) života ve společnosti.*

Čemu říkáme „lhaní“

Je zřejmé, že ve všech situacích, kdy neříkáme nebo jsme neřekli pravdu, nás není možno pokládat ihned za lháře. Například tehdy, kdy jsme sami byli oklamáni a uvěřili jsme sdělení, jež nám někdo namluvil. Nyní šíříme nepravdivé informace a vůbec netušíme, že neříkáme pravdu. Těžko však říci, že jsme lháři.

Dostali jsme např. dárek k narozeninám – řekněme, že od tchýně – a na očích jí vidíme, jak si přeje, aby se nám líbil. Aby nebyla zklamaná, předstíráme, že nám udělala radost. I když se nám *zrovna takováto* košile (kravata) nelíbí.

Kalifornský psycholog Paul Ekman (1997a) rozlišuje mezi lhaním a jinými druhy klamání. Pro lhaní stanovil dvě kritéria:

■ *kritérium úmyslu s možností volby:* Člověk **má v úmyslu** lhát. Schválně, a tedy úmyslně volí lhaní. Přitom **má na výběr** mezi „říci pravdu“ a „lhát“ – mohl by si tedy vybrat pravdomluvnost. Jeho záměrem je však lhát.

■ *kritérium nenaznačení adresátovi, že je obelháván:* Podle tohoto druhého kritéria není lhářem kouzelník, třebaže neříká publiku pravdu. Sama situace kouzelnického představení totiž naznačuje adresátovi, že v této situaci se pravda říkat nebude. Naopak: Nenaznačí-li druhému člověku vůbec nijak, že by *to také nemusela být pravda*, nenaznačuje-li mu to ani situační kontext (rámec komunikace), pak se s velkou pravděpodobností pokouším druhého obelhat.

Kouzelníkovi se podobají také herci, hráči pokeru, obchodníci: nejsou to lháři, protože rámcem situace je sám o sobě znamením toho, že se tu odehrává situace, kde není všechno pravda, co se říká. Publikum na to přistupuje. O herci v divadle neřekneme, že lže, tvrdí-li na jevišti, že umírá – má to *v roli*. Situační kontext divadelního představení je kódem k tomu, abychom nebrali ve své podstatě vážně nic z toho, co se v tomto prostředí řekne nebo odehraje. Situace pokeru je podobně *zřejmá* sama o sobě: není radno věřit slovům, mimickým signálům, úsměvu, roztrpčenému zamračení. Všechno může zname-

nat pravý opak. Všichni hráči vědí, že *toto* ke hře patří, že *tady* se oklamává. *Blafování není lhaní.*

Další příklady, vázané na konání obchodníka, jež nejsou tak přesvědčivé. Ekman je přesvědčen, že i v *běžné situaci nakupování* se vztahuje nakupující zákazník k obchodníkovi podobně jako divák na kouzelnické show ke kouzelníkovi. Kupující si je údajně vědom toho, že k aktu prodávání a nakupování patří to, že prodávající nesděluje *skutečnou (pravdivou)* cenu, ale že nadsazuje. Podle Ekmana tedy ani prodávající není lhář. Právem lze namítnout, že takto zjednodušené odvození je zde, bohužel, pouze modelové: platí snad „papírově“, v každodenním životě se však stává modelem ryze teoretickým. Jestliže jsou totiž svým způsobem všichni kouzelníci stejní a situace předvádění kouzel obdobná, nedá se říci, že všichni prodejci jsou stejní a že různé situace prodávání jsou obdobné. Vyplatí se odlišovat prodejce, kteří hodně nadsazují (a neříkají nám o skutečné ceně produktu *ani zdaleka* pravdu), od prodejců, kteří nenadsazují tolik. Kouzelník zůstává kouzelníkem. Prodejce může, ale také nemusí být podvodníkem a lhářem (fiktivní prodej).

Většina definicí lhaní zdůrazňuje *záměr*. Lež můžeme vymežit například jako komunikační výměnu, jejímž cílem je přesvědčit druhého člověka o tom, že to, co si dosud myslel (resp. to, co si právě myslí), není pravda. Gordonová a Miller (2000) přidali k problematizujícím faktorům další: je rozdíl, jestli nám lže člověk z pozice „pronásledovatele“, nebo člověk z pozice „oběti“. Pakliže lež je situační konstrukt (zaměřený na zvládnutí situace, na „vybruslení“ z ní), musíme připustit, že je skutečně podstatné, *kdo*, *proč*, a dokonce *v jaké pozici* neříká pravdu.

Další otázka, kterou si většina z nás jistě v životě položila, zní: Můžeme hovořit o lhaní i tam, kde pouze něco zatajujeme? Ekmanova (1997a) odpověď na otázku **utajování** pravdy působí šalomounsky: někdy utajování lhaním je, jindy není. Zatajit pravdu a nesdělít pravdivý stav je někdy možné označit za aktivní lež, jindy však samo „neřečení ničeho“ ještě lhaním není. Uveďme si to na příkladech:

Nesdělená nevěra a její *utajování*: Zatajování můžeme označit za lhaní všude tam, kde byla uzavřena explicitní dohoda, že se bude říkat za všech okolností jenom a pouze pravda. Samo *nevyslovení něčeho podstatného* (a tedy například mlčení) je potom zákonitě *lhaním*. Tam, kde taková dohoda nebyla jasně „uzavřena“, samo zatajování (mlčení) ještě *není lhaním*.

Dítě neřekne rodiči, že dostalo ve škole špatnou známku. I zde platí výše uvedené. Pokud dítě ví, že *má* (tedy má povinnost, dohodlo se s rodiči, že *musí* nebo *bude*) *rodiči* říkat vše, co se přihodilo, rodič sám se ptát nemusí: předpokládá, že mu dítě o každé špatné známce řekne *samo*. Pokud tak neučiní, považuje Ekman „neřeklo nám to“ za lhaní. (K možným námitkám se dostaneme dále.)

Dívka, jež chodí s chlapcem, chce vědět, s kolika dívkami před ní její partner spal. Hoch vyhlašoval, že si navzájem řeknou opravdu všechno a nebudou si v ničem lhát. Ale skutečný počet svých předchozích partnerek o několik sníží (například ze šesti na dvě). Ekman ho nepovažuje za lháře. Vždyť vyhlášený slogan „Řekneme si opravdu všechno, nebudeme si v ničem lhát“ je – podle něj – podobný onomu kouzelnickému představení. Nelze se jím řídit absolutně, je nadsázkou. Již svým patetickým zněním naznačuje, že je třeba mít se na pozoru.

Vedle postupů, jakými jsou utajování, zatajení a zamlčení, je rozšířeno také to, co bychom mohli označit jako přání „mít své tajemství“. Označení „tajemství“ vyhrazuje Paul Ekman pro situace, kdy člověk jednoznačně *oznámí* své přání něco si nechat pro sebe, kdy své přání „mít tajemství“ partnerovi sdělí. Ten, kdo nechce druhému říci pravdu, utajuje něco proto, že chce mít své soukromé tajemství, chce mít své „tajnosti“, sdílené například s kamarády nebo s přítelkyní, a svému partnerovi tento záměr (záměr neprozradit něco) *explicitně naznačuje*. Proto nejde o lhaní. *Ten, kdo zachovává tajemství, nelže.*

Problematizování uvedených kritérií

Ekmanova typologie má své slabiny a čtenáře mohly napadat nad předchozími řádky různé námitky. Na jednu výslovně upozorňuje sám autor. Ze dvou kritérií, podle nichž se rozhoduje, co je a co není lhaní, se vymyká tzv. patologický lhář. Je to jedinec, který *nemá volbu* (polovina prvního kritéria tedy není splněna) – něco ho ustavičně nutí nemluvit pravdu, vymýšlet si, konfabulovat a obelhávat druhé. Ekman sám připouští, že patologického lháře, podle své vlastní definice, by neměl za lháře považovat.

Jednu námitku jsme již vznesli proti situaci prodávání a nakupování. Sám autor ví také o další: prodávání prostřednictvím reklamy nijak nenaznačuje, že si má kupující dávat pozor, naopak. Reklamy bývají „se vši vážností“ oddány svému *záměru* obelhat nás. Použití reklamy lze tedy do kontextu lhaní zahrnout.

Otazníky lze mít rovněž nad každým ze tří výše uvedených příkladů *utajování*.

Kdybychom za lež neměli považovat jistý (někdy i očividný) druh utajování jenom proto, že mezi vzájemně komunikujícími nebyla uzavřena explicitní dohoda typu „za všech okolností nic než pravdu“, možná bychom stěží definovali rozdíl mezi dohodami explicitními a implicitními. Dohody uzavřené neverbálně (třeba pouhým příkřívnutím) ponechávají „otevřené pole“ interpretacím, zda gesto znamenalo explicitní souhlas, nebo zda jsme si ho jako potvrzení (souhlasu) vyložili pouze my.

Z hlediska psychologického nebo vztahového vyvstanou situace, ve kterých jeden z partnerů mohl dohodu vnímat jako zcela zásadně neporušitelnou, zatímco druhý se drží kréda „výjimka potvrzuje pravidlo“. Je třeba upozornit i na to, že dohody jsou jistým druhem *synekdoch*, modelovým typem *pars pro toto*, a že se účastníci vázaní dohodou zpravidla jen vzácně „dohodnou“ na tom, na které reálné situace se jejich dohoda vztahuje, natož do budoucna bude vztahovat, a na které neplatí. Dohoda je konstrukt, který je vyvozen z minulých zkušeností a z fantazií (očekávání) o budoucím dění, ale budoucí reálné situace se mohou „připravené dohodě“ svou povahou – minimálně v očích jednoho z jejích „účastníků“ – vymykat. Generalizované aplikování dohod a bezpodmínečné lpění na jejich plnění vede k rigiditě a ke „znásilňování“ reálného života pravidly. Stává se kontrapunktem k toleranci, k (po)učení se z chyb, k umění uzavřít kompromis apod.

V tomto smyslu je možno znovu se podívat na příklad, kdy dítě „něco“ neřeklo rodiči: Dítě ví, že vše podstatné, co se mu ve škole přihodilo, má rodičům sdělit. V případě špatné známky má zpravidla každé dítě *jistotu*, že právě špatná známka je pro rodiče *tím podstatným*. Nemělo by ji tedy zatajit. Přesto právě *vágnost kritéria* zde zůstává problémem: záleží totiž na dítěti, co řekne a co neřekne (z průběhu svého školního dne). Špatné známce nemusí přikládat váhu, naopak velmi závažné se mu může zdát něco zcela jiného než rodičům. Označovat dítě za lháře zde vidím jako sporné.

„S kolika dívkami přede mnou jsi spal?“ Naopak zde by čtenář mohl namítnout, že uvedení nepravdivého počtu (se dvěma namísto s šesti) je jasnou lží – a „omluva“ přirovnáním k nevěrohodnému kouzelnickému zarámování je právě jen nevěrohodnou výmluvou typu „každý ví, že na podobné otázky se úplná pravda partnerce nesděljuje“.