

VLIV PŘESNOSTI DETEKCE LŽI, STEREOTYPŮ A FAKTORŮ EMOČNÍ INTELIGENCE NA POSUZOVÁNÍ DRUHÝCH OSOB U STUDENTŮ OBORU EKONOMIKA A MANAGEMENT

Lenka Mynaříková

ÚVOD

Předložený výzkum se věnuje posouzení dovednosti detekovat lež a vlivu stereotypů na posuzování druhých lidí u studentů oboru ekonomika a management. Vyšší přesnost v detekci lži ovlivňuje interpersonální vztahy, souvisí se sociální a emocionální inteligencí (Mynaříková, 2013) a v neposlední řadě se ukazuje, že manažeři úspěšní v detekci lži dosahují lepších výsledků ve své práci (Long & Dobbins, 1992; Mynaříková, 2014). Vliv stereotypních představ, vztahujících se k různým vzhledovým, genderovým, charakterovým charakteristikám, však tuto přesnost snižují a mohou negativně ovlivňovat výsledky pracovních úkonů i pracovní atmosféru (Schmader & Johns, 2003). Cílem výzkumu je sledovat vztah mezi stereotypními přesvědčeními založenými na vzhledu, národnosti, věku a dalších případných charakteristikách a dovedností detekovat lež, jako proměnnými, které patří mezi faktory související s úspěšným výkonem manažerské profese a zefektivněním náboru nových zaměstnanců. Dále výzkum hledá případnou souvislost mezi těmito proměnnými a faktory emoční inteligence, které by mohly souviset s přesností detekce i s náchylností ke stereotypním hodnocením.

1. LHANÍ

Lhaní patří mezi základní formy lidské komunikace a setkáváme se s ním nejen v historických pramenech, ale také v lidové kultuře. Lež a klam pronikly do dějin lidstva a do naší kultury už u hadem oklamané pramatky Evy nebo u vlka, který ve známé pohádce přesvědčil Červenou Karkulku, že je někým jiným. Tragické následky lži dokládá za všechny britský premiér Neville Chamberlain, který se dal

oklamat Hitlerem a uvěřil v jeho upřímný zájem o znovunastolení míru. Zvýšený zájem psychologů o lež a klam můžeme pozorovat přibližně od 80. let 20. století a od té doby stále narůstá. Otázky vzbuzuje nejen to, proč a komu lidé lžou, ale i podle čeho se orientují ti, kdo se snaží lži odhalit. Problematika lhaní a jejich detekce se netýká jen oblastí jako je forenzní psychologie, ale stále častěji vzbuzuje pozornost i na poli psychologie práce a organizace, v partnerském poradenství nebo v pedagogicko-psychologické praxi. Rozšiřující se pole výzkumného zájmu je jen logické, vezmeme-li v úvahu frekvenci, s jakou se lži ve společnosti vyskytují. Zahraniční výzkumy udávají, že lidé říkají mezi 1-2 lžemi denně až po 2 lži každých 10 minut (Hancock, Thom-Santelli & Ritchie, 2004), ať konverzují s blízkými nebo neznámými lidmi (DePaulo & Kashy, 1998; Lewis & Saarni, 1993). Výzkum provedený v České republice (Mynaříková, 2012) naznačuje, že i u nás bude situace podobná. Respondenti přiznávali, že řeknou nejméně 10 lží týdně, někteří však dokonce více než 100. Závažnost jednotlivých lží není na stejné úrovni, běžné sociální lži, které říkáme denně, abychom získali obdiv druhých lidí, ukázali své blízké v lepším světle nebo abychom druhé potěšili (Vrij, 2004), mají jiný dopad než vážné lži, které se objevují například v průběhu vyšetřování trestných činů u podezřelých, svědků i obětí, ale také v pracovní sféře nebo v partnerských vztazích. Tyto lži jsou často motivovány snahou vyhnout se trestu nebo získat nějakou formu odměny. Kromě úplných lží, které zcela mění realitu, můžeme narazit i na drobné distorze, tedy odklony

od pravdivých informací nebo utajení, tedy popírání obeznámenosti s nějakým faktem (Granhag & Vrij, 2005). Pro pracovní oblast je zvláště důležité, že mezi nejčastější lži patří ty o svých dřívějších i současných pracovních úspěších, vzdělání či příjmu (Boon & McLeod, 2001). Ani respondenti ve výzkumu v České republice (Mynaříková, 2012) nebyli v tomto výjimkou a ve věkové skupině 20 – 35 let se každý přiznal ke lžím týkajícím se pracovní sféry. Řadu takových lží si ani lhoucí člověk sám neuvědomuje, protože naše koncepty toho, co je a není lež, mohou být značně odlišné. Někteří lidé navíc lžou bez jakéhokoli zjevného motivu, protože zažívají potěšení z klamání a z toho, že nejsou chyceni (Vrij, 2011).

Podle zahraničních výzkumů ženy častěji lžou proto, aby neranily city druhých osob nebo aby se vyhnuly přehnané kritice (DePaulo et al., 1996). Naopak muži lžou častěji proto, aby se ukázali jako schopnější nebo vzdělanější. Genderové rozdíly by mohl vysvětlit například rozdílný výchovný přístup rodičů (Frij, 2011). Dovednost lhát se objevuje kolem dvou let věku (Reddy, 2007), kdy se dítě učí utajovat informaci, aby oklamalo druhé; složitější falsifikace se objevují později. Lhaní se děti učí především díky napodobování chování rodičů a oceňování z jejich strany. Dívky jsou častěji chváleny za projevování empatie a prosociálních emocí. Chlapci jsou vedeni k potlačování a neutralizování negativních emocí a stávají se schopnějšími v předstírání neutrálních pocitů, pokud se jim něco nelíbí nebo se jich něco dotýká. Při výzkumu mezi studenty v České republice jsme však našli opačný vzorec, než ukázaly zahraniční výzkumy (Mynaříková, 2012). Ženy zde častěji přiznávaly, že lžou, aby se ukázaly lepšími a naopak muži častěji používali prosociální lži zaměřené na druhé osoby. Lhaní je determinováno také kulturními rozdíly v morálním usuzování. V kolektivistických společnostech lidé spíše zalžou, aby pomohli členům své skupiny nebo svým rodinným příslušníkům, v individualistických spíše proto, aby ochránili své soukromí nebo city svých

blízkých (Aune & Waters, 1994). V některých zemích, například v Ekvádoru, je také lhaní vnímáno jako výrazně negativnější jev než například v USA (Mealy, Stephan & Urrutia, 2007).

Kromě lhaní samotného se dostává v posledních letech velké pozornosti i odhalování lží a metodám, jak zlepšit přesnost této dovednosti. Mezi nejužívanější způsoby detekce lži patří analýza verbálního a neverbálního chování, tedy zkoumání miniky, gest, posturiky, intonace, charakteristik řeči a dalších projevů. Především neverbální projevy jsou pro mnoho lidí vodítkem k potvrzení pravdivosti či lživosti nějaké informace. Běžně považujeme i nepotvrzená vodítka, jako odvracení pohledu, ošívání se nebo zadržávání v řeči za důkaz toho, že nám druhý člověk něco zatajuje. Detekce lži však není takto jednoznačná a spíše než prostý výčet projevů, na které je třeba se zaměřit, vyžaduje značně komplexnější přístup. Při lhaní dochází k aktivaci tří procesů, které společně ovlivňují úspěch či neúspěch snahy o oklamání. Emoční arousal během lhaní může vést k dilataci zornic, zvýšenému tónu hlasu nebo častějším chybám v řeči (Ekman, 1996). Specifické emoce jako strach z odhalení, úzkost nebo vina mohou vést ke snížené frekvenci řeči, častější nepřímé řeči, odvracení pohledu nebo častějším pohybům nohou (DePaulo, 2003). Mohou se ale objevit i pocity jako nadšení z oklamání druhého či naděje, že nám lež projde. Kognitivní nároky a tendence ke kontrole chování mohou způsobit další viditelné či slyšitelné změny ve verbálním i neverbálním chování lhoucí osoby. To, nakolik dotyčný ovládne všechny tři procesy, jak intenzivně prožívá emoce, jak rozmanité jsou jeho projevy chování za běžných okolností nebo celková situace dohromady ovlivňují přesnost detekce lži.

Výzkumy neverbální detekce lži mezi laickou veřejností poukazují na nízkou přesnost detekce, která se pohybuje níže než náhoda (DePaulo, 2003; Vrij, 2004). Důvodem může být již zmíněné komunikační paradigma pravdomluvnosti, nedostatek znalostí a zkušeností v oblasti detekce lži, zaměření

na různé projevy chování, které se lhaním nesouvisejí a další (Blair & Kooi, 2004). Ekman a O'Sullivan (1991) ve svém výzkumu našli skupinu respondentů, jejichž přesnost detekce lži byla daleko nad průměrem populace. Tyto respondenty označili jako tzv. „lie detection wizards“ a snažili se objevit společné charakteristiky pro tuto skupinu, ve skutečnosti tito lidé však měli jen málo společného. Jedním ze spojujících prvků by mohlo být zaměření na tzv. mikrovýrazy, tedy výrazy tváře, které trvají například jen setinu vteřiny a jsou tedy pro většinu lidí obtížně postřehnutelné. Osoby, které jsou přesnější v detekci lži, jsou také dovednější v odhalování různých taktik v oblasti impression managementu (Aamondt, 2006; Hosch et al., 1984; Ickes & Barnes, 1997).

V pracovní oblasti se detekce lži uplatňuje v narůstající míře například při vyšetřování podvodů, přestupků, nebo při náboru zaměstnanců na některé specifické pozice. Přesun pozornosti z čistě forenzních oblastí souvisí s uvědomováním si toho, nakolik lhaní vstupuje do běžných interakcí a ovlivňuje osobní i profesní sféry života. Klamání je narůstajícím problémem i v oblasti lidských zdrojů, například při náboru zaměstnanců. Jeden ze tří uchazečů uvádí lživé informace o svém vzdělání, praxi nebo pracovní náplni (Dalton, Metzger & Wimbush, 1994). Neupřímnost uchazečů o zaměstnání při výběrovém řízení přímo souvisí s neefektivním chováním na pracovišti, jako je absentismus, zneužívání návykových látek, disciplinární problémy a další projevy, které mohou být pro organizaci velmi finančně náročné (Dalton, Metzger & Wimbush, 1994; Meier & Short, 1982; Tesser, Millar & Moore, 1988). Lhaní stávajících zaměstnanců, například manažerů, může mít destruktivní vliv na další pracovníky i na atmosféru podniku - může vést ke ztrátě důvěryhodnosti, neschopnosti delegovat úkoly nebo hodnotit efektivitu práce (Bourque, 2000). Pokud jde o přesnost detekce lži během výběrových řízení, pouze jedna studie se věnovala přímo této oblasti (Kraut & Poe, 1980).

2. STEREOTYPY

Přesnost detekce může být kromě výše uvedených faktorů ovlivněna názory, které si na druhé lidi utváříme během interakce s nimi. Výzkumy společenských stereotypů (Eagly et al., 1991) poukazují na tendenci spojovat si vzhled druhých lidí s domnělými vlastnostmi osobnosti a spojovat konkrétní vizuální prvky s určitými charakteristikami. Kdykoli se dva lidé setkají, dochází k okamžitému utváření závěrů o chování a charakteristikách druhého na základě často nedostatečných informací, jako jsou rysy obličeje, postava, nálada, věk, vzdělání, pohlaví nebo národnost (Eagly et al., 1991; Karlins, Coffman & Walters, 1969). Do tohoto procesu utváření dojmu o druhých lidech vstupuje řada ovlivňujících faktorů, jako jsou naše očekávání, projekce vlastních motivů, potřeb či nedostatků do druhých, implicitní teorie osobnosti (představy o vzájemných souvislostech mezi vlastnostmi) či stereotypy (ať už dané sociální rolí vnímané osoby, příslušností k sociální skupině nebo právě vzhledem). Složitost sociální percepce podtrhují i determinanty, které do ní dále vstupují ve formě např. efektu primárnosti nebo haló efektu, podle kterých pak posuzujeme další chování osoby. Jakékoliv nápadnosti v chování nebo fyzického rázu upoutávají pozornost a ovlivňují formování dojmu. Tyto projevy, efekty či heuristiky usnadňují percepci v tom smyslu, že nám poskytují návody, podle kterých můžeme druhé osoby rychle kategorizovat na základě různých rysů nebo zdánlivě souvisejících prvků. Heuristika obličejových rysů například popisuje, že lidé s atraktivní tváří a s dětským vzezřením jsou obvykle považováni za čestnější (Vrij, 2004). Přitažlivost a pohlaví osoby, s níž navazujeme interakci, mohou ovlivnit úspěch verbální i neverbální lži (DePaulo, Stone & Lassiter, 1985). Mezilidská interakce je tedy velmi senzitivní vůči různým stereotypům, které mohou sice při utváření dojmu být usnadněním, současně ale mohou vést k řadě chybných atribucí.

Ovlivňování takovými stereotypními názory může dále vést k hodnocení druhých lidí způsobem, který popisuje koncept tzv. stereotypní hrozby. Toto pojetí se vztahuje

ke konkrétní, v reálném čase probíhající hrozbě, že osoba bude posuzována a bude s ní jednáno nevhodně v důsledku negativního stereotypu o skupině, k níž osoba náleží (Steele, Spencer & Aronson, 2002). Stereotypní hrozba ovlivňuje nejen chování a vztah posuzovatele k hodnocené osobě. Může způsobovat změny i v chování a celkovém výkonu hodnocené osoby, která může zdánlivě svým projevem potvrzovat negativní sociální stereotyp o své členské skupině (Schmader & Johns, 2003). Mezi skupinami, které se často ocitají pod vlivem popsaného ohrožení, jsou například ženy ve vrcholovém sportu (Stone et al., 1999; Stone & McWhinnie, 2008), ženy v diplomatických službách (Kray, Galinsky & Thompson, 2002), homosexuálové (Bosson, Haymovitz & Pinel, 2004), starší osoby v paměťových úkolech (Levy, 1996) nebo ženy při řízení dopravních prostředků (Yeung & Hippel, 2008). Typická je tendence vnímat rasové menšiny negativně vlivem chybné interpretace skutečných faktů a vlastních domněnek (Gumbhir, 2010).

3. METODIKA

Výzkumu se zúčastnilo 161 respondentů (věk 19-25, $M = 21,4$, $SD = 1,16$), 80 mužů a 81 žen. Jednalo se o studenty oboru ekonomika a management. Výzkumu se účastnili dobrovolně bez nároku na odměnu.

Respondenti posuzovali pravdivost výpovědí osob v reálných situacích. Bylo jim promítnuto 21 videozáznamů o délce 20-30 vteřin z úkonů přípravného řízení realizovaných v rámci vyšetřování trestných činů, na nichž sledovali 8 podezřelých/svědků (6 mužů a 2 ženy). Pozice kamery se měnila, v některých případech byl detailně zabírán především obličej či horní část těla, v jiných byla snímána celá scéna včetně vyšetřovatele, dalších postav a prostředí. Vyšetřované trestné činy zahrnovaly ve všech případech vraždu a dále krádež a záznamy byly upraveny tak, aby nebylo možno identifikovat jména nebo jiné osobní či citlivé údaje. Byly vybrány takové případy, v nichž existoval důkaz pro pravdivost nebo lživost výpovědi vyslychané osoby (informace ze spisového materiálu), bylo tedy možno stanovit přesně tzv.

ground base truth, jejíž absence bývá ve výzkumech častým nedostatkem. Celkově bylo promítnuto 12 pravdivých a 9 lživých výpovědí.

Odpovědi respondenti zapisovali do záznamového archu anonymně. Pouze ti, kteří byli ochotni k další spolupráci, uvedli v testovém archu i kontaktní údaje (telefonní číslo nebo e-mail). Poté jim byla podána instrukce: "Uvidíte sadu videozáznamů, na nichž osoby podávají výpověď týkající se trestného činu. Každý záznam trvá přibližně půl minuty a po celou dobu bude výpověď buď pravdivá, nebo bude obsahovat lživé údaje. Po zhlédnutí každého záznamu označíte do předložených archů, zda osoba mluví pravdu nebo lže." Bezprostředně po promítnutí ukázky respondenti označili do předloženého archu, zda osoba na videozáznamu říká pravdu nebo lže a po krátké pauze následoval další videozáznam do celkového počtu 21 klipů. Spolu s úvodní informací a případnou diskusí v závěru trval výzkum na každém z krajských ředitelství 20 – 30 minut.

Přesnost detekce pravdy a lži byla vypočítána po přiřazení skóre 1 za správně posouzený videozáznam a skóre 0 za chybně posouzený. Přesnost má dvě složky – přesnost detekce lži, kterou tvoří podíl správně určených lživých videozáznamů a všech lživých videozáznamů, přesnost detekce pravdy, tvořenou podílem správně určených pravdivých výpovědí a všech pravdivých výpovědí. Nerovnoměrný počet lživých a pravdivých záznamů byl zvolen kvůli eliminaci efektu hádání.

V předchozím výzkumu (Mynaříková & Boukalová, 2014) skupina 15 posuzovatelů kategorizovala osoby ve videoklipech v závislosti na jejich věku, pohlaví, vzdělání a národnosti. Tyto kategorie byly využity i zde. Posuzovatelé se pokusili pojmenovat podezřelé podle stereotypních představ o vzhledu druhých. Vznikla tak označení mladý skinhead, starší vzdělaná žena, mladá naivní dívka, mladý bezdomovec, hlupák, sympatický kluk, muž odlišné národnosti.

Respondenti dále vyplnili test emoční inteligence TEIQue, pro určení jejich globálního osobnostního rysu emoční inteligence.

Vycházeli jsme z předpokladu, že lidé s vyšší emoční inteligencí, kteří jsou citlivější na různé sociální situace, umí lépe zvládat své emoce i emoce druhých lidí a dovedou citlivě reagovat na různé sociálně-emoční podněty, jsou méně náchylní k podléhání různým stereotypům a předsudkům (Warwick & Nettelbeck, 2004).

4. VÝSLEDKY

Přesnost detekce lži byla 0,631, což je signifikantně vyšší přesnost než náhoda a také než doložená průměrná přesnost detekce lži mezi laickou populací 0,440 (Vrij, 2000) na hladině významnosti 0,01. Přesnost detekce pravdy byla 0,482, což není signifikantně odlišná přesnost než náhoda, ale je signifikantně nižší než doložená přesnost detekce pravdy mezi laickou populací 0,670 [41] na hladině významnosti 0,01. Celková přesnost detekce byla 0,546, což je signifikantně vyšší přesnost detekce než kdyby respondenti pouze hádali.

Muži byli lepší než ženy v přesnosti detekce pravdy a v celkové přesnosti detekce, ženy dosáhly vyšší průměrné přesnosti v detekci lži, ale rozdíly nebyly signifikantní. Všechny přesnosti byly nezávislé na věku respondentů. Mezi respondenty byly 2 osoby (obě ženy), které dosáhly 100 % přesnosti detekce pravdy, 6 osob se 100 % přesností detekce lži a 2 osoby se 100 % přesností celkové detekce.

Zjistili jsme také signifikantní korelaci mezi přesností detekce lži a globálním rysem emoční inteligence ($r = -0,612$, $p < 0,05$) a mezi přesností detekce pravdy globálním rysem ($r = -0,607$, $p < 0,05$). Z vedlejších faktorů emoční inteligence přesnost detekce lži signifikantně korelovala s well-being ($r = -0,598$, $p < 0,05$) a optimismem ($r = -0,549$, $p < 0,05$). Detekce pravdy korelovala signifikantně s faktorem impulsivita ($r = 0,612$, $p < 0,05$).

Regresní analýza metodou stepwise (s prediktory národnost, pravdivost výpovědi, věk, vnímaná inteligence, pohlaví) ukázala, že národnost podezřelých a skutečná pravdivost výpovědi vysvětlují 42,6 % variance přesnosti detekce lži, $F(1,19) = 4,964$, $p < 0,05$. Nárůst v charakteristice R^2 je signifikantní. Beta koeficienty pro uvedené dvě proměnné zahrnuté ve finálním modelu jsou 0,578 pro národnost podezřelého a 0,486 pro skutečnou pravdivost výpovědi. Oba koeficienty jsou signifikantní na hladině 0,05. Proměnné věk podezřelých, vnímaná inteligence podezřelých a pohlaví podezřelých byly z analýzy vyloučeny.

Posuzovatelé při analýze videí určili 7 základních typů podezřelých – mladý skinhead, starší vzdělaná žena, mladá naivní dívka, mladý bezdomovec, hlupák, sympatický kluk, muž odlišné národnosti (ti zde byli 2).

Typy podezřelých, které byly signifikantní pro rozlišení úspěšných detektorů lži od neúspěšných, jsou uvedeny v tabulce 1.

Tab. 1: Stereotypy rozlišující úspěšné a neúspěšné respondenty

Stereotyp	$F(8, 154)$	Sig.
Mladý skinhead	5,890	.001
Mladý bezdomovec	7,678	.001
Muž odlišné národnosti	6,907	.001
Hlupák	5,260	.001
Starší vzdělaná žena	4,704	.001

Zdroj: Vlastní zpracování

Hodnocení podezřelých jako pravdomluvných nebo lhoucích ukázalo, že respondenti s nižšími skóre globálního rysu častěji posuzují jako lhouti osoby jiné národnosti, $F(6,1) = 4,552$, $p < 0,01$ a osoby, u nichž vnímají nižší inteligenci, $F(6,1) = 4,774$, $p < 0,01$. Nižší emoční inteligence však korelovala s vyšší přesností detekce u videozáznamů se ženami ($r = -0,589$, $p < 0,05$).

5. DISKUSE

Výzkumy se studenty zpravidla uvádějí, že lidé nejsou v detekci lži lepší, než je pouhá náhoda. Výsledky naší studie mohou být tedy překvapivé, protože ukazují nadprůměrné výsledky pro detekci lži i pro celkovou detekci. Detekci lži je také vyšší než doložená průměrná přesnost detekce (44 %). Detekce pravdy, která naopak bývá ve výzkumech v některých případech vyšší než náhoda, byla u našich respondentů signifikantně nižší než doložená přesnost (67 %) a také nižší než pouhé hádání. Výsledky jsme porovnávali s doloženými přesnostmi získanými u laické populace, ale například přímo pro respondenty z řad studentů managementu nebo vystudovaných manažerů jsou takové hodnoty nedostupné. Pouze jeden výzkum se doposud věnoval sledování neetického a klamavého chování manažerů, prodejců a dalších pracovníků z oblasti reklamy a public relations (Murnighan, Kim & Metzger, 1993). Přitom dovednost rozlišovat pravdu a lež může být pro studenty managementu velmi přínosná, protože ve své budoucí kariéře se budou pravděpodobně setkávat s osobami, snažícími se zatajit informace nebo jednat klamavě například během výběrových řízení.

Identifikovali jsme také 2 osoby, které byly schopné správně určit všechny klamné videozáznamy. Zde se otevírá prostor pro další výzkumnou práci s těmito jedinci ve směru, který naznačil americký výzkum tzv. lie detection wizards, vedený O'Sullivanovou a Ekmanem (1991). Získat osoby, které by dosahovaly konstantně nadprůměrných výsledků v úlohách zacílených na detekci lži, je obtížné a v zahraničí se mezi přibližně 30000 lidmi podařilo nalézt pouze 31 takovýchto úspěšných respondentů. Vzhledem k tomu,

že jsme zatím pouze jednorázové testování, bylo by potřeba opakovaných testů za účelem ověření jejich schopností.

Vyšší přesnost v detekci pravdy je spojena mimo jiné s existencí tzv. truth-bias, tedy tendencí laické populace přistupovat k tvrzením, situacím či osobám jako k pravdivým/pravdomluvným. Lidé za běžných podmínek očekávají, že druzí jsou upřímní a říkají pravdu (Vrij, 2000). Opačná tendence, která byla patrná v našem výzkumu (tedy tzv. lie-bias), bývá typická spíše pro specifické skupiny respondentů, které mají profesní zkušenosti s detekcí lži nebo obecně s forezní oblastí.

Dalším faktorem, který mohl ovlivnit výsledky, byly použité materiály. Videozáznamy z vyšetřování reálných trestných činů umožnily pozorovat motivované osoby v náročných situacích, kdy jim velmi záleží na výsledku a pravdivá i lživá tvrzení byla reálná, nejednalo se o hrané scény. Navíc záznamy představují rozmanitý vzorek osob, pokud jde o věk, pohlaví, vzhled, inteligenční a další charakteristiky. Z těchto důvodů jsou použité materiály tedy velmi přínosné, je však třeba dívat se na ně i z jiného pohledu, jako na materiály, jejichž největší význam se projeví právě ve výzkumu se specifickou skupinou respondentů, jako jsou policisté. Pro ně je tento podnětový materiál poměrně běžný, naopak studenti v našem výzkumu se s takovými materiály setkali poprvé. Již vědomí toho, že se jedná o záznamy z vyšetřování, mohou vést k předpokladu, že osoby na záznamech budou lhát. Dále ve své budoucí profesi se respondenti budou setkávat s jinou formou klamání a jiným typem lhoucích osob, ovšem osoby lhouti například ve výběrovém řízení nebo i dále při výkonu povolání budou často také vysoce motivované ve své snaze o to, nebýt odhaleny.

Naši respondenti projevovali tendenci k určitým stereotypním hodnocením. Nezakládali svá hodnocení na proměnných, jako je pohlaví, věk nebo domnělá inteligence podezřelého, která se skutečně ukazují jako nereliabilní vodítka (DePaulo et al., 1996). Mnohem důležitější byly národnost a skutečná pravdivost výpovědi

podezřelých. Druhý faktor ukazuje, že respondenti byli skutečně schopni častěji správně určit lživé výpovědi. Jejich hodnocení však byla ovlivněna národností podezřelých. Podezřelé jiné národnosti než své vlastní považovali častěji za lháře, což potvrzuje výsledky ze zahraničního výzkumu stereotypního ohrožení (Najdowski, 2011). To může vést k použití neadekvátních komunikačních strategií a zvyšovat vzájemný odstup, nedůvěru a zhoršovat výkon hodnocené osoby ve smyslu stereotypní hrozby, jak bylo naznačeno výše. Tyto faktory mohou také vést ke zvýšené psychické nepohodě na straně hodnotitele i hodnoceného. Uvědomění si této tendence a zvýšená opatrnost při rozhodování se a posuzování druhých na základě svých stereotypních přesvědčení, mohou pomoci při minimalizaci těchto rizikových faktorů. Kromě osob odlišné národnosti byly mezi stereotypy popsány skupinou posuzovatelů pro rozlišování úspěšných a neúspěšných osob v detekci lži významné typy mladý skinhead, mladý bezdomovec, hlupák a starší vzdělaná žena. Úspěšnější řešitelé častěji správně posuzovali právě tyto typy podezřelých. Zbývající dva podezřelí (mladá naivní dívka a sympatický kluk) byli mladí lidé s typickou dětskou tvář, což potvrzuje popsanou heuristiku obličejových rysů (Vrij, 2004). Právě u těchto dvou osob se úspěšnější řešitelé mylili nejčastěji.

Při hodnocení vztahu mezi emoční inteligencí a přesností detekce pravdy a lži jsme kromě globálního rysu emoční inteligence našli také souvislost přesnosti s faktory well-being, optimismus a impulsivita. Zajímavé je, že kromě impulsivity se ve všech případech jednalo o záporné korelace. Respondenti s nižší hodnotou well-being, nižší úrovní optimismu a nižší úrovní globálního rysu emoční inteligence byli tedy v určování videozáznamů přesnější. Tyto výsledky bude třeba dále ověřovat, je například možné, že určitá úroveň nespokojenosti vede k vyšší senzitivitě vůči chování druhých lidí a může zvyšovat zaměření se na konkrétní projevy, které souvisí se lhaním. Nižší úroveň globálního rysu však také v některých případech zvyšovala tendenci respondentů k podléhání stereotypům,

konkrétně v případě hodnocení osob jiné národnosti a osob, u nichž bylo možné předpokládat snížené intelektové schopnosti. U těchto respondentů však bylo také patrné přesnější posuzování výpovědí žen.

Vzhledem k omezenému počtu vzhledových stereotypů, které byly do výzkumu zařazeny, je třeba k výsledkům přistupovat opatrně a brát je jako podklad pro možný širší výzkum, který by se hlouběji zaměřil na vztah detekce lži a sociální percepce. Studie tohoto typu jsme zatím provedli u skupiny policistů a vyšetřovatelů (Mynaříková & Boukalová, 2014). Popsanou tendenci k lie-bias mohly ovlivnit právě stereotypní přesvědčení a dále i zaměření studie. Byl sice použit nerovnoměrný počet pravdivých a lživých videozáznamů, aby byl eliminován vliv prostého hádání, ale respondenti mohli přesto očekávat, že osoby na záznamech budou lhát, protože výzkum je zaměřen na detekci lži. Dále také u zvolené skupiny respondentů mohla být vyšší míra podezřívavosti, jak ukázal i předchozí výzkum (Mynaříková, 2014).

ZÁVĚR

Respondenti – studenti oboru ekonomika a management – jsou nadprůměrně úspěšní v detekci lži, ale selhávají při identifikaci pravdivé výpovědi a jsou ve svém úsudku ovlivněni stereotypy a různými heuristikami, týkajícími se obličejových rysů a vzhledu. Rolí při odlišování pravdy a lži může hrát také úroveň emoční inteligence v tom smyslu, že nižší skóre u některých faktor, jako například well-being a optimismus, se pozitivně odráží na dovednosti detekce pravdy a lži. Nižší úroveň globálního rysu emoční inteligence však současně může zvyšovat náchylnosti osob k ovlivnění svého úsudku stereotypy a předsudky. Tendence ke stereotypním hodnocením by tedy mohla být snižována například tréninkem emoční inteligence, porozumění vlastním i cizím emocím atd. Další zkoumání v tomto směru by mohlo blíže objasnit procesy, kterými toto ovlivňování probíhá a formy, které jsou pro ně typické. Uvědomění si této tendence a dopadu, jaký může mít na hodnocené osoby a mezilidské interakce obecně, nebo v konkrétních

pracovních situacích, by mohlo být prvním krokem ke snížení této tendence. Tendence hodnotit druhé podle stereotypních předpokladů založených na národnosti, pohlaví nebo vzhledu mohou vést k nepatřičným závěrům při výběru nových zaměstnanců i při hodnocení stávajících pracovníků. Vzhledem k doloženým souvislostem mezi přesností detekce lži a budoucími pracovními úspěchy manažerů může výzkum pomoci porozumět a předvídat chování a budoucí pracovní výsledky ve vztahu k výběru nových zaměstnanců i tréninkovým a vzdělávacím programům pro současné zaměstnance a přinést tak pozitivní výsledky pro různé typy organizací.

V dalších výzkumech by bylo zajímavé zaměřit se na konkrétní projevy chování, které respondenti využívají k rozlišování pravdivých a lživých výpovědí a dále na charakteristiky respondentů, které by mohly ovlivnit jejich přesnost detekce. Zatímco věk nebo pohlaví respondentů pravděpodobně nemá žádný vliv na dovednost detekovat lež, jiné faktory mohou přispívat k vyšší přesnosti detekce a nabízet tak i možnosti pro její zlepšení. Mezi tyto faktory může patřit například self-monitoring, sociální inteligence a celkově jiné, ne jen dispoziční, přístupy k emoční inteligenci (Mynaříková, 2014; Mynaříková & Boukalová, 2013).

Tento výzkum je součástí výzkumného projektu „Charakteristiky osob úspěšných v rozlišování pravdy a lži na základě neverbálních projevů“ (P407/12/0697), financovaného Grantovou agenturou České republiky. Dále je součástí projektu „Propojení znalostí a dovedností studentů bakalářského studia získaných v předmětech psychologie“ (1051470K000) podporovaného Institucionálním plánem 2014 Českého vysokého učení technického v Praze.

LITERATURA

Aamodt, M. G. (2006). Who can best catch a liar? A meta-analysis of individual differences in detecting deception. *Forensic Examiner*, 15, 6–11.

Aune, K. S., & Waters, L. L. (1994). Cultural differences in deception: Motivations to deceive

in Samoans and North Americans. *International Journal of Intercultural Relations*, 18, 159-172.

BLAIR, J. P. a B. KOOL. The gap between training and research in the detection of deception. *International Journal of Police Science and Management*. 2004, roč. 6, č. 2, s. 77-83.

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.

Bosson, J. K., Haymovitz, E. L., & Pinel, E. C. (2004). When saying and doing diverge: The effects of stereotype threat on self-reported versus non-verbal anxiety. *Journal of Experimental Social Psychology*. 40, 247–255.

Bourque, R. (2000). Lying's never a good idea, no matter who's doing it. *New Hampshire Business Review*. 22(4), 6.

Dalton, D. R., Metzger, M. & Wimbush, J. C. (1994). Integrity testing in personnel selection: Review and research. In: Ferris, G. R. *Research in Personnel and Human Resources Management*. (s. 125-160). Greenwich, CT: JAI Press Inc.

DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *International Relations and Group Processes* 74(1)1, 63-79.

DePaulo, B. M., Stone J. L., & Lassiter, G. D. (1985). Telling integratiating lias: Effects of target sex and target attractiveness on verbal and nonverbal deceptive success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1191-1203.

DePaulo, B. M., et al. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*. 70, 979-995.

DePaulo, B. M., et al. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*. 129(1),74-118.

Eagly, A. H., et al. (1991). What is beautiful is good, but...: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*, 110(1), 109-128.

- Ekman, P. (1996). Why don't we catch liars? *Social Research*, 63(3), 801-817.
- Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46(9), 913-920.
- Grenhag, P. A., & Vrij, A. (2005). Deception detection. In: Brewer, N., & Kipling, D. W. *Psychology and law: an empirical perspective*. (s. 43-92). New York: Guilford Press.
- Gumbhir, V. K. (2010). *But is it racial profiling?* New York: LFB Scholarly Publishing LLC.
- Hancock, J. T., Thom-Santelli, J., & Ritchie, T. (2004). Deception and design: The impact of communication technologies on lying behavior. *Proceedings, Conference on Computer Human Interaction*. 6, 130-136.
- Hosch, H. M., et al. (1984). Victimization, Self-Monitoring and eyewitness identification. *Journal of Applied Psychology*, 69, 280-288.
- Ickes, W., & Barnes, R. D. (1997). The role of sex and self-monitoring in unstructured dyadic interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(5), 315-330.
- Karlins, M., Coffman, T. L., & Walters, G. (1969). On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13(1), 1-16.
- Kraut, R. E., & Poe, D. (1980). Behavioral roots of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 784-798.
- Kray, L. J., Galinsky, A. D., & Thompson, L. (2002). Reversing the gender gap in negotiations: An exploration of stereotype regeneration. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87, 386-409.
- Levy, B. (1996). Improving memory in old age through implicit self stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1092-1107.
- Lewis, M., & Saarni, C. (1993). *Lying and deception in everyday life*. New York: The Guilford Press.
- Long, E. D., & Dobbins, G. H. (1992). Self-monitoring, impression management, and interview ratings: a field and laboratory study. *Academic management proceedings*, 1, 274-278.
- Mealy, M., Stephan, W., & Urrutia, I. C. (2007). The acceptability of lies in the United States and Ecuador. *International Journal of Intercultural Relations*, 31(6), 689-702.
- Meier, R., & Short, J. (1982). The consequences of white-collar crime. In: Edelhertz, J., & Overcast, T. *White-collar crime: An agenda for research*. (s. 23-49). Lexington, MA: DC Health.
- Murnighan, J. K., Kim, J. W. KIM a METZGER, A. R. The volunteer dilemma. *Administrative Science Quarterly*, 38, 515-538.
- Mynaříková, L. (2012). Deception as a form of communication in the Czech Republic. *Bingol University Journal of Social Sciences Institute*, 3(2), 59 – 66.
- Mynaříková, L. (2013). Souvislosti mezi lhaním a emoční inteligencí v České republice. *E-psychologie*, 7(4), 15-27. Dostupný z: <<http://e-psycholog.eu/pdf/mynarikova.pdf>>.
- Mynaříková, L. (2014). Vztah mezi detekcí lži a sebe-monitorováním u studentů oboru ekonomika a management. Prezentováno na 6. mezinárodní konferenci ICOLLE, Brno.
- Mynaříková, L., & Boukalová, H. (2013). The Role of Stereotypes in the Nonverbal Deception Detection. Prezentováno na European Congress of Psychology, Stockholm.
- Mynaříková, L., & Boukalová, H. (2014). Efekt stereotypů na detekci lži prostřednictvím neverbálních projevů chování. *Psychologie pro praxi*, 1-2, 9-19.
- Najdowski, C. J. (2011). Stereotype threat in criminal investigations: Why innocent Black suspects are at risk for confessing falsely. *Psychology, Public Policy and Law*, 2011, 17(4), 562-591.
- Reddy, V. (2007). Getting back to the rough ground: deception and „social living“. *Biological Sciences*. 362, 621-637.

Schmader, T., & Johns, M. (2003). Converging evidence that stereotype threat reduces working memory capacity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 440-452.

Steele C. M., Spencer, S. J., & Aronson, J. (2002). Contending with images of one's group: the psychology of stereotype and social identity threat. In M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 34, 379-440.

Stone, J., et al. (1999). Stereotype threat effects on black and white athletic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1213-1227.

Stone, J., & McWhinnie, C. (2008). Evidence that blatant versus subtle stereotype threat cues impact performance through dual processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 445-452.

Tesser, A., Millar, M., & Moore, J. (1988). Some Affective Consequences of Social Comparison and Reflection Processes: The Pain and Pleasure of Being Close. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(1), 49-61.

Vrij, A. (2000). Detecting lies and deceit: The psychology of lying and its implications for professional practice. Chichester: Wiley.

Vrij, A. (2004). Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal and Criminological Psychology*, 9, 159-181.

Vrij, A. (2011). Detecting lies and deceit: pitfalls and opportunities (2nd ed.). Chichester: Wiley.

Warwick, J., & Nettelbeck, T. (2004). Emotional intelligence is...? *Personality and Individual Differences*, 37, 1091-1100.

Yeung, N. C. J., & HIPPEL, C. von (2008). Stereotype threat increases the likelihood that female drivers in a simulator run over jaywalkers. *Accident Analysis & Prevention*, 40, 667-674.

Adresa autora:

PhDr. Lenka Mynaříková, PhD.

České vysoké učení technické v Praze

Masarykův ústav vyšších studií

Katedra inženýrské pedagogiky

lenka.mynarikova@muvs.cvut.cz.

THE EFFECT OF DECEPTION DETECTION ACCURACY, STEREOTYPES AND FACTORS OF EMOTIONAL INTELLIGENCE ON EVALUATION OF OTHER PEOPLE AMONG STUDENTS OF ECONOMY AND MANAGEMENT

Lenka Mynaříková

Abstract: In the study we are interested in respondents' ability to distinguish truth and lie through behavior and in possible relationship between respondents' lie detection accuracy rates and the effect of stereotypes. Persons who are better in deception detection may experience a higher degree of professional success in professions as management and economics. Stereotypical beliefs about other people based on their looks, behavior or specific features, might lower their deception detection accuracy and lead to inaccurate evaluations. This may result in failures during the process of employers recruitment and also in inappropriate behavior of current employers. Stereotypical beliefs might be influenced by various factors of emotional intelligence. Respondents among Czech students of economics and management (n= 161) evaluated veracity statements of suspects in 21 videoclips and filled The Emotional Intelligence Questionnaire. The results showed that respondents were highly accurate in lie detection, while their truth detection accuracy rates were below chance. Their responses were affected by lie-bias and stereotypical beliefs especially concerning nationality. Lower levels of emotional intelligence correlated with higher accuracy of deception detection and with stereotypical evaluations based on nationality or intelligence of videotaped suspects. Possible implications of research results are discussed.

Key words: deception detection, stereotypes, lie-bias, management

JEL Classification: M50