

DAVID GRUBER

JAK NEBÝT ÚPLNÝM BLBCEM

ANEB

Sebeobrana proti hlouposti,
zlobě a manipulaci



JAK NEBÝT ÚPLNÝM BLBCEM

ANEB
Sebeobrana proti hlouposti, zlobě a manipulaci

David Gruber

JAK NEBÝT ÚPLNÝM BLBCEM

Aneb

Sebeobrana proti hlouposti, zlobě a manipulaci

© David Gruber

Vydalo nakladatelství Gruber-TDP, 2015

První vydání.

ISBN 978-80-85624-99-1

Veškerá autorská práva vyhrazena.

Žádná smysluplná část nesmí být množena

bez souhlasu autora a nakladatelství.

Přiměřené citace jsou v souladu se zákonem možné,

vždy však s řádným uvedením autora, nakladatelství a názvu knihy.

Obsah

Jak vznikl název této e-knihy	7
Doba je rychlá, nemá čas na zbytečné kudrlinky	8
Situace 1	9
Vaše obrana v situaci 1	10
Situace 2	10
Vaše obrana v situaci 2	11
Situace 3	11
Vaše obrana v situaci 3	12
Situace 4	13
Vaše obrana v situaci 4	13
Situace 5	14
Vaše obrana v situaci 5	14
Know-how, know-why a další know...	15
Kupa příčin nedorozumění v mezilidské komunikaci	
Aneb Je div, že se lidstvo dosud vzájemně nevyvražďilo	20
Proč tedy v mezilidské komunikaci převažuje nepohoda?	23
První odlišnost - Hippokratova odlišnost z antiky	25
Jeden člověk - doma typ 1, v práci typ 3, v hospodě typ 8	27
Proč se lidé vyhraňují	29
Druhá odlišnost - racionální nebo emocionální typ	33
K vyhraněnosti přistupuje míra spolupráce hemisfér... A už jsou ve při muži a ženy	34
Každý pes jiná ves	37
Soutěživci a klídkovci	37
Soutěživci ve známém prostředí a soutěživci v neznámém prostředí	40
Rozdíl v životní zkušenosti	41
Lidé zaměřeni na sebe a lidé zaměřeni na jiné lidi	44
Lidé s autoritou uvnitř sebe a lidé s autoritou v jiných lidech	45
Lidé rychlí a lidé pomalí	48

Lidé času budoucího a lidé času přítomného	49
Přesní a nepřesní, dodržovači a saláristé	51
Lidé preferující podobnosti a lidé preferující rozdílnosti	52
Lidé směřující blíže k něčemu, lidé směřující dále od něčeho	54
Lidé světa možností a lidé světa nutností	56
Rozdílnost podle okamžitého osobního zájmu v okamžité situaci	57
Lidé s nízkými zájmy skrytými za vysoké zájmy	58
Lidé hloupí a moudří - hlupák tvrdí, moudrý pochybuje	59
Lidé názorů a lidé „objektivních jistot“	60
Lidé odvozující ze správných předpokladů a lidé odvozující z chybných předpokladů	62
Lidé argumentující kvalitou svých tvrzení a lidé argumentující kvantitou	64
Lidé rozšiřující možnosti domluvy a lidé zužující možnosti domluvy	65
Řešení komunikačních problémů	66
Smysl pro přiměřenost, pro respektování „míry věcí“	68
Typická porušení míry v komunikaci	71
Mocní spojenci	71
Situace 6	72
Vaše obrana v situaci 6	72
Situace 7	75
Vaše obrana v situaci 7	75
Situace 8	76
Vaše obrana v situaci 8	77
Situace 9	77
Vaše obrana v situaci 9	78
Situace 10	78
Vaše obrana v situaci 10	79
Závěr	81
Literatura	83
Příloha – sedm komunikačních obrů neboli sedm bohů ve vašich službách	85

Jak vznikl název této e-knihy

Na přelomu osmdesátých a devadesátých letch jsem se při nějaké společenské akci nahodile seznámil s novinářem Rudou Obrusníkem z nikoliv úplně mainstreamového, ale jinak docela seriózního tisku. Moje jméno mu bylo vzdáleně, leč přece jen povědomé: „Aha, pane Grubere, vy natáčíte takové ty televizní seriály, ***jak nebýt úplným blbcem*** nebo jak se to jmenuje...”

Byl v tom kousek uznání, ale zároveň i kupa pochybností. Témata byla nová, a u velké části veřejnosti budila skepsi. Na co se učit nějak rychle nebo racionálně číst? Copak my všichni dospělí neumíme (naprosto dokonale) číst? Nač se učit šetřit časem? Proč proboha umět pracovat s počítačem, když to nikdy nikdo kromě programátorů nebude na nic potřebovat? A nějaké správné vedení porad, dobré mluvení při prezentaci? To už rovnou zaveďte kurzy, jak se správně a rychle vykálet...

Ruda Obrusník chtěl tehdy být na mne zdvořilý, ale kdesi hluboko v podvědomí mu bublalo podezření, že takové věci jsou vhodné jen pro úplné blbce. A tak to z něj vyjelo, se zvláštním důrazem na slovo ***úplný***.

Dnes je situace jiná. Už nevládne jediný správný názor, ale názor těch, kteří si jej dovedou nejopatrněji prosadit a nejvíce profesionálně uhájít. Už nežijeme ve společenském řádu, který sám sebe neoddiskutovatelně označuje za spravedlivý a nejspravedlivější v historii lidstva.

Víme, že svět kolem nás není spravedlivý. Rozumný člověk respektuje toto pravdivé rčení:



Od života nedostanete to, co si spravedlivě zasloužíte, ale pouze a právě to, co si vydobudete svými komunikačními dovednostmi.

A tak se lidé neustále snaží vydobýt si pro sebe něco dostatečného, ti ctižádostiví co nejlepšího. Vydobývání jedněch se kříží s vydobýváním druhých. A jako není sportu bez faulů, tak není ani společenského, profesního, politického, rodinného dění bez záludností, bez triků, negativních emocí, pomluv, podrazů...

K těmto neférovostem sahá častěji hlupák než člověk moudrý. **Hlupák** oproti schopnému člověku pochopitelně běžnou rovnou cestou **hůře** dosahuje svých pracovních a životních cílů. Zhusta se mu to nelíbí – a nahrazuje nedostatek klasických schopností, dovedností a návyků takovýmito komunikačními fauly. Jako když pomalý neobratný fotbalový obránce chce zastavit rychlého unikajícího útočníka. Když jej nedoběhne férově, tak jej chytí za dres nebo jinak skolí k zemi.

Je třeba s tím počítat, je třeba být připraven. O to více, že v oficiálních školách se tomuto nijak systematicky neučí.

Víme už, že člověk, který je proti takovýmto komunikačním faulům zcela bezbranný, si časem může připadat opravdu jako **úplný blbec**.

Nebyť dnes v očích jiných a někdy i v očích svých za úplného blbce, to není samozřejmost. To chce něco pro to dělat. Mimo jiné – dovolím si skromně poznamenat po více než třiceti letech příslušné praxe – číst tuto e-knižku.

Doba je rychlá, nemá čas na zbytečné kudrlinky

Toto budeme respektovat. Takže – bez dalších řečí – dále budou následovat vždy konkrétní situace, konkrétní triky a manipulace... a vzápětí konkrétní návod, konkrétní tip na vaší konkrétní sebeobranu.

Jdeme na to.

Situace 1

Probíhá porada, vy jste na ní členem. Vedoucí porady vás vyzve, abyste referovali o něčem ke svému úseku, ve svém oboru. Rozhovoříte se tedy. Vaše řeč je součástí projednávání nějakého problému (co jiného dělat na poradě než řešit problémy, že). A jak už to u problémů bývá, řeč skoro vždy směřuje k tomu, **kdo to tedy zavinil**. Mluvíte seriózně, kladete logicky za sebe fakta i správné myšlenkové vývody. Jenže – v poradní místnosti sedí i viník. Tedy ten, kdo má jednoznačně máslo na hlavě. Ten viník se tváří čím dál přísněji a čím dál nasupeněji. Je mu totiž jasné, že když budete mluvit ještě chvilku, vyjde jeho vina nezvratně najevo – a od vedoucího porady bude následovat neodvratná sankce.

To však viník nechce připustit. A když nemůže sankci zabránit férově a logicky, zkusí to aspoň trikem.

Co udělá?

Skočí vám do řeči. To už samo o sobě je trikem (kromě krajních situací nutné obrany, kdy někdo opravdu neví, kdy skončit, a přiměřeně stručnou zmínku natahuje na mnohonásobek času).

Jak přesně vypadá to viníkovsko skočení do vaší řeči? Popišme si slova i mimoslovní doprovod. Podívá se na vás přísně, ale zároveň (nebo téměř zároveň prostě v následujícím zlomečku sekundy) na všechny ostatní členy porady a na vedoucího vítězoslavně. A z jeho rtů vůči vám splyne:

„Co nám to tady vykládáte, když tomu vůbec nerozumíte?“

To vás nejspíše znejistí a nejméně na pár vteřin zarazí. Vykládat o něčem, čemu mluví nerozumí, by se obecně nemělo. Avšak viník, teď už zároveň i trikař, využije dvou sekund nastalého ticha a prohlásí: **„Tak vidíte. Prosím vás (všechny), pojďme se zabývat raději důležitějšími věcmi, ať tady netvrdneme do večera.“**

Vaše obrana v situaci 1

Nenechejte trikařovi ty dvě sekundy. Podívejte se na něj beze strachu a proneste: „***Odkud se bere ta vaše (skálopevná) jistota, že tomu nerozumím?***“

A pravděpodobné ticho po vašem otazníku už nepůjde k tíži vaší, ale k tíži trikaře. Čím delší, tím pro vás lépe.

Situace 2

Máte za sebou hektické období práce na určitém projektu, plné dřiny a nejednou obětavých přesčasů na úkor jiných běžných povinností, ba na úkor volného času rodiny. Nesete hrdě výsledek své dřiny a své kreativity šéfovi. On si váš výsledek zálibě prohlíží. Očekáváte právem, že z jeho úst určitě nutně musí splynout výrok o vaší mimořádné odměně. Jenže ono nic a nic...

Už to nevydržíte, a svůj požadavek na odměnu – na finance nebo na jiný nepeněžní bonus nebo prostě jen na vyhovění nějakému vašemu organizačnímu požadavku – prostě pronesete. Slušně, přeslušně, prostě diplomatictěji to už ani nejde.

Šéf se dovtípí, zareaguje ihned a naprosto ledově: „***Milý zlatý, kolik já jsem ve vašem věku a postavení takové práce udělal. A zcela bez nároku na jakékoliv peníze nebo jinou výhodu. Kdybych tehdy u svého šéfa žadonil o odměnu – ten by mne hnál*** (sebejistý úšklebek šéfa)! ***Alou zpátky do práce, a buďte rád, že na tuto vaši drzost zapomenou.***“

Vaše obrana v situaci 2

Bude trochu delší než v situaci 1. Promluvíte zhruba takto:

„To mne mrzí, šéfe, že s vámi před časem takhle špatně zacházeli. Co všechno jste například musel dělat bez nároku na odměnu?“

Šéf se s pravděpodobností hraničící s jistotou rozhovoří, většinou i obsírně a šťavnatě. Bude povídat a přehánět, co všechno musel zdarma vykonat – za svého mlada, za svého začátečnictví.

Až se trochu vypovídá, vy dodáte: ***„To vás ale muselo mrzet, že jste se tolik napracoval a napřemýšlel bez odměny. Co jste si asi tehdy o svých šéfech pomyslel?“***

Šéf bude poté nejspíše mlčet, protože ty vulgární hrůzy, které se mu v tuto chvíli derou na jazyk, by vlastně dnes mohl tak trochu vztáhnout i na sebe sama. A tak bude mlčet.

Vy po chvilce ovšem pokračujete: ***„Vidíte, nebylo to tehdy správné. Kdybych já byl tehdy kdysi vaším šéfem, určitě bych vaši práci řádně ocenil a odměnil. Ale to už bylo. To už nezměníme. Dnes je dnes – a tu nepěknou praxi, kdy nějaký šéf své lidi demotivuje a řeže si tak větev sám pod sebou, už opakovat nemusíme. Dnes se to vyřešit dá; vaše odměna mé současné práci jistě bude vaší moudrou investicí do budoucna, do mé budoucí další nadšené aktivity a iniciativy.“***

Situace 3

Zavolá si vás šéf a dí: ***„Proslýchá se, že neplníte své povinnosti. Celým barákem jde řeč, že nedodržujete pracovní postupy. Že šidíte, že přihrádáte...“***

Než stačíte zalapat po dechu nad tou nehoráznou lží, šéf pokračuje: „... a proto jsem nucen přeradit vás na horší místo / snížit vám osobní ohodnocení / vyvodit patřičné důsledky...“

Dosaďte si z těch posledně popsanych šéfových sankcí, co chcete. Třeba i něco jiného konkrétního. Snad každý toto někdy zažil sám na sobě nebo byl toho svědkem ve svém bezprostředním pracovním okolí.

Jde o typickou **pomluvu**. Pokud na vás její kladivo dopadne, nemusíte ani tak moc dumat, zda jste přece jen neprovedli něco **nedobrého**. Spíše dumejte, co se vám v poslední době podařilo **dobrého**, a to nejen v práci, ale třeba i v osobním životě. Třeba jste si pořídili nové auto a mnoho kolegů o tom ví. Nebo jste dostavěli krásný dům. Nebo jste se vrátili z exotické dovolené a neprozřetelně ukázali kolegům fotky. Nebo prostě (dámy) vypadáte lépe než řada vašich kolegyně a muži se podle toho rozdílně chovají k vám a k nim. Nebo se prostě jen tváříte méně ustaraně a vaše běžné řeči s kolegy jsou méně zapšklé a více radostné a optimistické. Nebo se straníte nějaké partičky, která chodí spolu často a nemálo popíjet...

Závist je rodnou matkou nenávisti – a projevem obojího bývá pomluva.

Vaše obrana v situaci 3

Zeptáte se šéfa: „Rozumím tomu, co říkáte, šéfe. Máte však pro své argumenty nějaké důkazy? Kdo konkrétně toto po firmě / po úřadě roznáší? Já to vnímám jako závistivou pomluvu. Předložili ti pomlouvači nějaké konkrétní důkazy? Že je těch pomlouvačů více, to ještě není důkaz. Pomlouvat je náchylný v podstatě každý, koho já něčím převyšuji. Jen si vzpomeňte, šéfe, jistě i vás někdy nespravedlivě pomlouvali...“