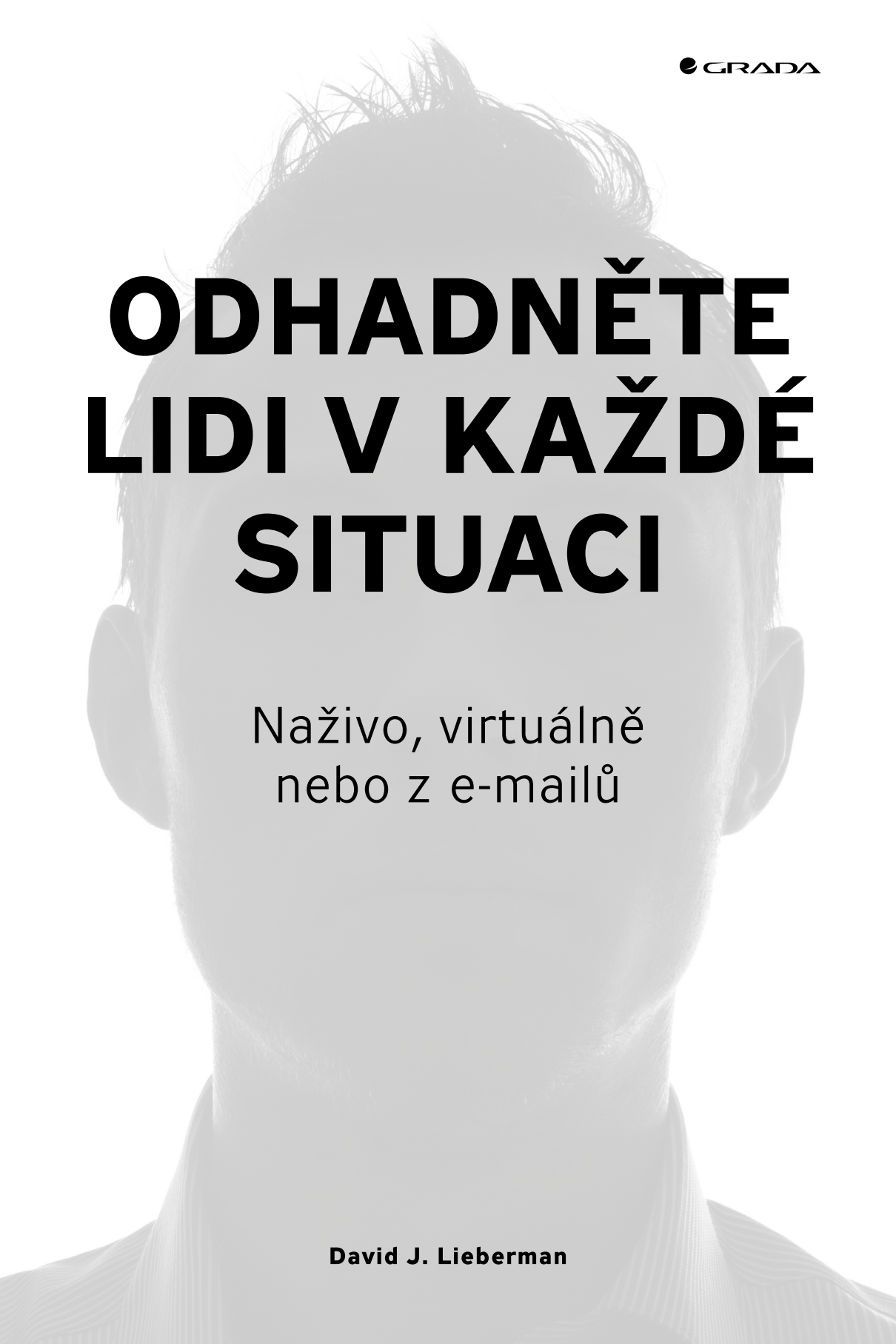




ODHADNĚTE LIDI V KAŽDÉ SITUACI

Naživo, virtuálně
nebo z e-mailů

David J. Lieberman



ODHADNĚTE LIDI V KAŽDÉ SITUACI

Naživo, virtuálně
nebo z e-mailů

David J. Lieberman

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.

David J. Lieberman, Ph.D.

Odhadněte lidi v každé situaci

Naživo, virtuálně nebo z e-mailů

Přeloženo z anglického originálu knihy Davida J. Liebermana *Mindreader: The New Science of Deciphering What People Really Think, What They Really Want, and Who They Really Are*, vydaného nakladatelstvím Rodale Books, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC, New York, USA, 2022.

© 2022 by David J. Lieberman

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Rodale Books, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC.

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401

www.grada.cz

jako svou 8928. publikaci

Překlad Milina Krajčovičová

Odpovědný redaktor Petr Somogyi

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner

Počet stran 224

1. vydání, Praha 2023

Tisk Iva Vodáková – Durabo

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2023

ISBN 978-80-247-2732-5 (ePub)

ISBN 978-80-247-2717-2 (pdf)

ISBN 978-80-271-3749-7 (print)

Obsah

O autorovi	9
Poděkování	10
Úvod	13

ČÁST PRVNÍ **PODVĚDOMÍ SE ODHALUJE**

1 Co si lidé skutečně myslí	19
Vyjadřování s odstupem	20
Velká propast	22
Eufemisticky řečeno	24
Tady a tam	25
2 Jak člověk vidí a vnímá druhé	27
Král a já	29
Symbolická reprezentace	32
3 Blízká setkání	35
Nová setkání	37
Věnujte mi pozornost, prosím!	39
4 Postavení ve vztahu a moc	43
Mlčeti zlato	45
Zaměření dovnitř nebo ven	47
5 Čtení nálady	51
Psychologie sebedůvěry	51
Projevy úzkosti	53
Jazyk úzkosti	55
Ze strachu vzniká hněv	58
Jazyk hněvu	59

ČÁST DRUHÁ LIDSKÝ DETEKTOR LŽI

6	Odhadování upřímnosti a čestnosti	65
	Neverbální kazetové bomby	67
	Působení stresového faktoru	67
	Reakce na obvinění	68
	Energie lži	70
	Poučování a filozofování	70
	Odkazování na sebe sama	70
	Složitost v jednoduchosti	71
	Úleva po ukončení rozhovoru	71
7	Umění přečíst blafování	73
	Když se Apple zmýlil	74
	Obezřetné interakce	76
	Celý svět je představení	78
8	Vymýšlení příběhů: alibi a báchorky	81
	Struktura vyjádření a povaha detailů	81
	Vysvětlující výrazy a samozřejmá tvrzení	84
	Barvitě vyprávění	86
	Více smyslů	86
	Pohled třetí osoby	87
	Přechody mezi scénami a negace	87
	Nejstrašnější ničitel alibi	89
9	Profesionální figle	93
	Průběh manipulace	93
	Klamné pouto	96
	Jsi jako já a máš mě rád	96
	Pouta, která lžou	98
	Urychlovač důvěry	98

ČÁST TŘETÍ POŘIZOVÁNÍ PSYCHOLOGICKÉHO SNÍMKU

10	Nahlédnutí do osobnosti a duševního zdraví	103
	Trajektorie duševní nemoci	105
	Matice nálady a statusu	106

Dekódování základní povahy	108
Spojovatelé versus konfrontátoři	109
Povaha slov	112
Způsob myšlení a metafory	113
11 Narativní identita: čtení srdcí a duší	115
Unáhlené závěry	116
Režisérská verze	117
Pověz mi, zrcadlo	118
Není kouře bez ohně	119
12 Zapnutí ochranné sítě	123
Za zrcadlem	124
Rozbité zrcadlo	125
Tnout do živého	126
Jazyk odstupu a odloučení (detachment)	127
13 Význam hodnot	131
Hodnota významu	132
Sebeúcta, kontrola impulzů a emocionální zdraví	134
Kdo za to zaplatí	134
14 Faktor odolnosti	137
Menší ego = menší potřeba kontroly	137
Všichni do určité míry utíkáme	138
Příliš málo nebo až moc	140

ČÁST ČTVRTÁ SESTAVENÍ PSYCHOLOGICKÉHO PROFILU

15 Hledání zdravého rozumu	145
Objektivem skutečnosti	146
Rozhodně, určitě, stoprocentně	147
Zesilující výrazy: jak někomu zatopit	149
Soudce, porota i kat	150
První úroveň: soudce	151
Druhá úroveň: soudce a porota	151
Třetí úroveň: soudce, porota a kat	151
Za každým obrázkem je příběh	152

16 Psychologie sebeúcty	155
Běžet jako o závod	156
Mýtus o seabemilujícím narcistovi	157
Když se nemůžu spojit, budu kontrolovat	158
Hry, masky a schovávačky	159
17 Rozkrývání poruch osobnosti	161
Osvětlování skrytých znamení	162
Extrémní přeceňování	162
Co skrývá maska	164
Proti zdi	165
Totální válka	166
18 Úvahy o vztazích	167
Vyloučení falešně pozitivních výsledků	168
Otisk vztahů	169
Minulost a vzorce	170
Interakce a výměny	170
Hranice a meze	172
19 Vítězství a prohry a utrpení mezi tím	177
Iluze soustředění	178
Smutek, ale ne před vámi	179
Spojení mysli a těla	180
Řidič, nebo pasažér	181
Od neurózy k psychóze	183
Jazykové markery	185
20 Kdy se znepokojovat: nejvyšší stupeň pohotovosti a varovná znamení	189
Ohrožení sebe sama	192
Hlavní stresující faktor	194
Wertherův efekt	194
Závěr: Jak naložit s tím, co víte	197
Poznámky	199

O autorovi

DAVID J. LIEBERMAN, Ph.D., je oceňovaný spisovatel a mezinárodně uznávaný odborník na lidské chování a mezilidské vztahy. Je autorem třinácti knih, které byly přeloženy do dvaceti osmi jazyků a ve světě se jich prodaly miliony výtisků. Dvě z nich se ocitly na žebříčku bestsellerů deníku *New York Times*. Práce doktora Liebermana se objevily ve stovkách publikací; často také vystupuje jako host a odborník na sdělovací prostředky ve známých pořadech jako *The Today Show*, *The View* a *Fox & Friends*. David Lieberman je známý svými pronikavými postřehy z oblasti lidského chování a svou schopností nabízet praktické psychologické nástroje a strategie, které lidem pomáhají vést šťastnější, zdravější a produktivnější život. Podílel se na výcviku pracovníků ozbrojených sil Spojených států, FBI, CIA a NSA a osobně vede workshopy pro organizace, vlády a korporace po celém světě. Jeho online školicí programy využívají klienti v neuvěřitelném počtu 124 zemí ve třiceti pěti jazycích. Více se dozvíte na jeho webových stránkách *DrDavidLieberman.com*.

David J. Lieberman je autorem také těchto knih: *Find Out Who's Normal and Who's Not*; *Executive Power*; *Instant Analysis*; *Make Peace with Anyone*; *Never Be Lied to Again*; *Get Anyone to Do Anything*; *You Can Read Anyone*; *If God Were Your Therapist*; *How to Change Anybody*; *Never Get Angry Again*.

Poděkování

S velkou radostí a ctí bych chtěl poděkovat všem mimořádně talentovaným profesionálům z nakladatelství Penguin Random House. V první řadě patří velký dík mé redaktorce v Rodale, Marnie Cochranové, jejíž pronikavé postřehy a dokonale vybroušené návrhy se zásadním způsobem uplatnily při psaní této knihy.

Pro vydání knihy je ale zapotřebí práce spousty lidí! Z celého srdce děkuji všem skvělým lidem, kteří na jejím vydání spolupracovali: Alison Haggeové za velmi pečlivou a vynikající redakční práci. Anně Bauerové za chytrý a chytlavý návrh obálky. Velký dík patří designérce Andree Lau, editorce Sereně Wang, produkční manažerce Jessice Heim a dalším spolupracovníkům, jejichž usilovná práce je patrná na každé stránce. Děkuji i Lindsey Kennedyové z oddělení propagace a Christině Foxleyové a Jonathanu Sungovi z marketingového oddělení, i když jejich práce teprve začíná – vážím si veškerého času a pozornosti, které jste knize dosud věnovali a nepochybně budete věnovat i nadále!

Děkuji svému prvotřídnímu agentovi Jimu Levinovi z literární agentury Greenberg Rostan za bezproblémovou cestu této knihy celým vydavatelským procesem. A velký dík patří i Patricii Weldygo a Patricku Priceovi za jejich redakční příspěvky a postřehy.

Děkuji i svým kolegům z řad akademiků a policistů, kteří mi při práci na knize pomohli opravdu v mnoha směrech. Je vás příliš mnoho, abych vás jmenoval, a také si mnozí z vás přejí zůstat v anonymitě. Vy víte, o kom mluvím – a já jsem vaším dlužníkem. Talmud říká, že se toho hodně naučíme od svých učitelů, ještě více od svých kolegů a nejvíce od svých studentů. Tato nadčasová moudrost se potvrzuje i zde, neboť jsem vděčný zejména svým studentům, mezi něž samozřejmě patří i moji klienti a pacienti, od

nichž jsem se naučil nejvíce. Vaše síla, odvaha a odhodlání mě naplňují úžasem.

Nikdy nemůžu dostatečně poděkovat svým rodičům, kterým zůstanu navždy zavázán. Děkuji své výjimečné a milující ženě a našim jedinečným a drahým dětem, díky nimž je všechno tohle možné a má to smysl. A jsem nesmírně vděčný Bohu za jeho hojná požehnání a za možnost pozitivně ovlivňovat životy ostatních.

Úvod

Třicet let se zabývám psychologickým zkoumáním lidské povahy pomocí strategií pro zlepšování kvality života a mezilidských vztahů. V roce 1998 jsem napsal knihu s názvem *Never Be Lied to Again* (Už si nikdy nenechte lhát), která představila konkrétní techniky vytvořené k tomu, aby lidem pomáhaly odhalovat podvody v každodenním životě. Téměř o deset let později následovala kniha *You Can Read Anyone* (Dokážete přečíst každého), která navazuje na předchozí a aktualizuje vědu o čtení lidí. Nyní, zhruba po dalších deseti letech, představuje tato nová kniha díky novým poznatkům v oblasti psycholingvistiky, neurovědy a kognitivních a behaviorálních věd obrovský skok vpřed. Seznámím vás s nejpokročilejšími a nejmodernějšími metodami v oblasti profilování lidí, které vám poskytnou téměř telepatické schopnosti. V jakékoli situaci – od běžného rozhovoru až po důkladné vyjednávání – odhalíte, co si lidé doopravdy myslí a cítí, bez ohledu na to, co tvrdí. Zsvětím vás do tajů ukrytých hluboko v jejich podvědomí, i když oni sami si to možná nebudou chtít připustit a nebudou ochotni (nebo schopni) svým myšlenkám, pocitům a obavám čelit na vědomé úrovni.

Kniha *Odhadněte lidi v každé situaci* vstupuje na zcela nové území a jen v zanedbatelné míře vychází ze starých a přežitých znaků a signálů řeči těla. Mnozí odborníci například tvrdí, že zkřížené ruce a nohy naznačují obranný postoj nebo nesouhlas. I když tento výklad není v principu špatný, tak v situaci, kdy váš subjekt sedí ve studené místnosti na židli bez područek, přinese mnoho falešně pozitivních výsledků. A ano, omezený nebo žádný přímý oční kontakt je klasickou známkou klamání. Jenže tohle už je padouchům známo, takže pokud váš subjekt není pětileté dítě přistižené s rukou v krabici se sušenkami, budete potřebovat sofistikovanější taktiku. A může to být ještě složitější: Jak lze přesně přečíst psychotika, který věří svým

vlastním lžím? Nebo sociopata, který se vám dívá přímo do očí a přísahá na hromadu biblí, že mluví pravdu?¹

Můžeme také pomalu zapomenout na stereotypní strategie čtení lidí, které tvrdí, že na základě povrchního zkoumání oblečení dokážou neuvěřitelným způsobem odhalit lidskou psychiku. Je například náboženský symbol na přívěsku na krku odrazem hluboce zakořeněných duchovních hodnot? Ne nutně. Možná ho dotyčná osoba nosí, aby kompenzovala pocit viny, protože žije s těmito ideály v rozporu. Možná ho nosí ze sentimentálních důvodů, třeba proto, že ho nosila babička. Svědčí luxusní oblek a naleštěné boty o ctižádosti? Jsou tepláky známkou lenosti? Vůbec ne. Možná se někdo obléká ležérně, protože se tak cítí dobře a je mu jedno, co si myslí ostatní. Anebo si je možná značně nejistý, ale chce působit dojmem, že mu na tom nezáleží.

Další stálící mezi metodami je vyvozování domněnek na základě jednoho druhu chování. To je však nesmysl. Váš kamarád možná chodí vždycky pozdě, nemusí to ale nutně znamenat, že je bezohledný. Možná je to perfekcionista, který musí mít před odchodem všechno pod kontrolou. Možná mu čekání do poslední chvíle dodává adrenalin. Možná jeho matka vždy trvala na tom, aby chodil včas, a on tak vede podvědomou vzpouru. Možná je trochu mimo a ztrácí pojem o čase. Pokud se spoléháme na povrchní domněnky, bude možností, jak lidi špatně přechíst, nekonečně mnoho.

Tak co tedy *funguje*? Techniky, které vás zde naučím, čerpají z mnoha oborů – tyto metody učím elitní Jednotku behaviorální analýzy FBI, CIA, NSA, téměř všechny vojenské složky USA i policejní orgány po celém světě. Stačí jen věnovat pozornost několika klíčovým prvkům, které vám jako téměř magické zvětšovací sklo odhalí stav něčí mysli, jeho myšlenky a po-city – a co je nejcennější, míru jeho integrity a emocionální zdraví.

Nejlepší je, že řada z těchto technik funguje bez nutnosti interakce se subjektem – často si stačí jen poslechnout rozhovor, řeč nebo nahrávku, například zprávu z hlasové schránky, nebo dokonce si jen přechíst e-mail. V době, kdy se i spolehlivá mimika obličejové řeči může ztrácet pod rouškami a respirátory a kdy se často setkáváme formou videokonferencí, je schopnost číst lidi, aniž byste je museli vidět, stále nepostradatelnější.

V následujících kapitolách vám krok za krokem ukážu, jak v reálných situacích přesně poznat, co si kdo myslí. Například zjistíte, jak určit, zda

je člověk důvěryhodný, nebo nečestný, zda vašeho kolegu něco trápí, nebo je jen náladový, nebo zda vaše první rande probíhá podle plánu, nebo to nevypadá dobře. A když je v sázce mnoho (vyjednávání, výslechy, zneužívání, krádeže nebo podvody), dozvíte se, jak ušetřit čas, peníze, energii a bolest tím, že poznáte, komu upřímně záleží na vašich nejlepších zájmech a komu ne.

Důvodem, proč mou práci tak hojně využívají orgány činné v trestním řízení, je to, že tyto techniky se dají jednoduše použít a jsou až neuvěřitelně přesné – za předpokladu, že se používají zodpovědně. Apeluji na vás, abyste kvůli dvouvteřinovému letmému čtení nezapomínali na rozumné uvažování a zdravý rozum (a tím pádem i vztah). Bylo by lehkovážné své domněnky o čestnosti, integritě nebo záměrech nějakého člověka (natož o jeho emocionálním zdraví) zakládat na jedné odměřené poznámce nebo letmé interakci.

V celé knize se pro ilustraci uváděných psychologických postupů objevují stručné příklady, obvykle tvořené jedinou větou. V reálném životě by bylo prozíravé se před vyřčením jakéhokoli závěru opřít o delší ukázky mluveného nebo psaného textu. Jak uvidíme v celé knize, jedna náhodná zmínka nemusí nic znamenat, ale konzistentní syntaktický vzorec prozradí vše.²

Pokud je toho v sázce hodně, nespěchejte a vytvořte si spolehlivý profil. Ačkoli je tato kniha rozdělena do několika částí a kapitol, metody, které bych vás v každé kapitole rád naučil, jsou navrženy tak, aby navazovaly na ty předchozí. Měli byste je tedy zvládat jednu po druhé, abyste zlepšili svou schopnost hodnotit ostatní.

Doufám, že během toho, jak se budete dozvídat více o druhých, se také dozvíte více sami o sobě. Lepší poznání sebe sama vám přinese možnost zlepšit své vlastní emocionální zdraví, život a vztahy. Využijte tedy při každém rozhovoru a v každé situaci – a v životě samotném – prediktivní výhodu, kterou vám dá schopnost poznat, co si kdo skutečně myslí, co opravdu chce a kdo doopravdy je.

Pokerové okénko

Poker je v mnoha ohledech psychologickou laboratoří lidského chování a báječnou metaforou reálného života. Při této hře lze dobře využít techniky ke čtení lidí. I když poker nehrajete, myslím, že se vám pokerové postřehy a poznatky budou při čtení líbit.

ČÁST PRVNÍ

PODVĚDOMÍ SE ODHALUJE

Odhalte, co si lidé skutečně myslí a co cítí v nejrůznějších situacích, od běžného rozhovoru až po intenzivní vyjednávání. Zasvěťím vás do tajů ukrytých hluboko v jejich podvědomí – i když oni sami si to možná nebudou chtít připustit a nebudou ochotni nebo schopni svým myšlenkám, pocitům a obavám čelit na vědomé úrovni. Zjistěte, co si o vás lidé doopravdy myslí. Prozkoumejte, jakou si ostatní myslí, že mají ve všech svých vztazích (osobních i pracovních) moc a kontrolu.

KAPITOLA 1

Co si lidé skutečně myslí

Budete-li věnovat náležitou pozornost nejen tomu, co lidé říkají, ale také tomu, *jak* to říkají (jazykovým vzorcům a struktuře vět), můžete přijít na to, co se jim skutečně honí hlavou. Abychom si ukázali, jak to funguje, podíváme se pro začátek na rychlou a nenáročnou lekci gramatiky.

Osobní zájmeno označuje určitou osobu nebo skupinu osob. Osobní zájmena používáme v různých pádech, nejčastěji hrají ve větě roli podmětu či předmětu. Přivlastňovací zájmena vyjadřují, co komu nebo ke komu patří. Zájmena vyjadřují různou osobu:

- první (já, mě/mně/mi, můj nebo my, nám, nás a náš),
- druhou (ty, vy, tvůj, váš),
- třetí (on, jemu, jeho, ona, jí a oni, jim, jejich).

Na první pohled by se mohlo zdát, že zájmena jednoduše zastupují podstatná jména, aby lidé nemuseli opakovat stále stejná slova. „Jan někde v Janově domě ztratil Janovu peněženku“ není zrovna elegantní věta. „Jan někde ve svém domě ztratil peněženku“ zní prostě lépe. Z psycholingvistického hlediska však mohou zájmena prozradit, zda se někdo snaží od svých slov distancovat. Stejně jako od vás bude nezkušený lhář odvracet zrak, protože oční kontakt zvyšuje pocit důvěrnosti (a člověk, který lže, často cítí určitou míru viny), tak si osoba, která pronáší nepravdivé tvrzení, často snaží od svých slov podvědomě udržovat odstup. Osobní zájmena (například *já, mně, mi* a *můj*) naznačují, že daná osoba si za svým tvrzením stojí a je si jím

jistá. Vynechávání osobních zájmen v ději může signalizovat, že se někdo zdráhá přijmout za svá slova odpovědnost.

Stejně jako od vás bude nezkušený lhář odvracet zrak, protože oční kontakt zvyšuje pocit důvěrnosti (a člověk, který lže, často cítí určitou míru viny), tak si osoba, která pronáší nepravdivé tvrzení, často snaží od svých slov podvědomě udržovat odstup.

Podívejme se na běžný příklad, kdy někdo druhého pochválí. Žena, která věří tomu, co říká, s větší pravděpodobností použije osobní zájmeno, například: „Vaše prezentace se mi opravdu líbila.“ Nebo: „Líbilo se mi, co jste řekl na jednání.“ Člověk, který nabízí jen neupřímné lichotky, však může například říct jen: „Pěkná prezentace.“ Nebo: „Vypadá to, že jste si dal na rešerších záležet.“ V druhém uvedeném případě mluvčí sám sebe vůbec nezmiňuje. Policisté tento princip dobře znají a obvykle poznají, když jim někdo neříká pravdu (například při nahlášení krádeže auta, pokud o něm mluví jako o „autě“ nebo o „tom autě“, a ne jako o „mém autě“ nebo „našem autě“). Poctivost člověka se samozřejmě nedá posuzovat podle jediné věty, ale už jen tato drobnost vám hodně napoví.

Vyjadřování s odstupem

I v případě, že se ve větě osobní zájmeno vyskytuje, může nedostatek upřímnosti signalizovat přechod z *činného* do *trpného* rodu. Činný rod je silnější, bezprostřednější, interaktivní a prozrazuje, že podmět (v našich příkladech osoba nebo lidé) je v dané větě původcem děje vyjádřeného slovesem, něco „dělá“. V případě použití trpného rodu se podmět do činnosti nezapojuje, je jí pouze zasažen.

Například věta „Tu cenu jsem špatně vypočítal já“ je v činném rodě, zatímco věta „Ta cena byla vypočítána špatně“ používá trpný rod. Všimněte si posunu ve formulaci a toho, jak se nenápadně snižuje osobní odpovědnost mluvčího. Buďme konkrétní: Dva sourozenci si hrají a ten mladší začne plakat. Když se maminka nebo tatínek zeptají, co se děje, většinou ten starší řekne, že jeho sourozenec pláče, protože „spadl“, „zranil se“ nebo „se bouchl do hlavy“. Dítě málokdy řekne: „Udělal jsem (čin A), který způsobil (následek B).“ Je skutečně neobvyklé, aby dítě (protože přemýšlí egocentricky) převzalo odpovědnost a prohlásilo: „Strčila jsem ho proti zdi a on se praštil do hlavy.“ Nebo: „Měl jsem dávat větší pozor, když jsem ji nosil na zádech.“

Pojďme se na to podívat v jiném kontextu. Ve studii s názvem *Words That Cost You the Job Interview* (Slova, kvůli nimž nedostanete práci) vědci hodnotili jazyk stovek tisíc skutečných uchazečů o zaměstnání. Pouze na základě jazykových vzorců úspěšně rozdělili tyto kandidáty na skupinu, která bude podávat slabé výkony, a na další, která bude vynikající.¹ Tady jsou jejich zjištění:

- Odpovědi člověka, který dlouhodobě dosahuje nadstandardních pracovních výsledků (tzv. high-performer), obsahují zhruba o 60 % více zájmen v první osobě (například *já, mně, my*).
- Odpovědi člověka, který očekávaných výsledků dlouhodobě nedosahuje (tzv. low-performer), obsahují asi o 400 % více zájmen v druhé osobě (například *vy, váš*).
- Odpovědi člověka, který očekávaných výsledků dlouhodobě nedosahuje (tzv. low-performer), obsahují ještě asi o 90 % více zájmen v třetí osobě (například *on, ona, oni*).

Člověk, který dlouhodobě dosahuje nadstandardních pracovních výsledků (tzv. high-performer), se do popředí děje staví sám, protože může využít své reálné zkušenosti. Pracovníci se slabými výsledky toto dělat nemohou. Předkládají tedy abstraktní nebo hypotetické odpovědi, protože jim chybí reálné zkušenosti a úspěchy.²

Jazyk vysoce výkonného pracovníka vypadá takto: „Každý měsíc volám svým zákazníkům, abych se přeptal, jak se jim daří.“ Nebo: „Každý den jsem ve společnosti ABC uskutečnil dvě stě telefonátů.“

Vyjadřování člověka, který nepodává standardní výkon, je jiné: „Zákazníkům by se mělo volat pravidelně“ nebo: „Člověk by měl zákazníka pokaždé kontaktovat a požádat ho, aby mu sdělil...“

Pokud formulujete věty tak, že sami sebe z konání děje vyloučíte, vyšlete tím skrytý signál (možná sami sobě). Zeptejte se dítěte, jaký byl jeho první den na táboře, a všimněte si, jak rozdílná formulace zprostředkuje dva různé dojmy z prožitých událostí: první je nadšenější, zatímco pro druhého to nebylo nic moc:

ODPOVĚĎ A: „Nasnídal jsem se a pak jsme si šli hrát do parku, kde jsme se houpali na houpačkách, a pak jsem si šel zaplavat.“

ODPOVĚĎ B: „Nejdřív byla snídaneň, pak se šlo do parku na houpačky a pak nás poslali plavat do bazénu.“

Trpný rod je jazykový prostředek, který zjemní vyjádření nějaké nepříjemné skutečnosti (eufemismus). Pravděpodobně ale neřekneme: „V zápase se vyhrálo.“ Spíše nadšeně prohlásíme: „Vyhráli jsme zápas!“ Činný rod slovesa (případně zdůrazněný osobním zájmenem) naznačuje, že se s daným sdělením ztotožňujeme, že z něj máme radost a jsme na výsledek hrdí. Politici zase mají tendenci formulovat nepříjemné skutečnosti nebo omluvy tak, aby svou přímou odpovědnost co nejvíce rozmělnili. Narazíme pak na perličky, jako jsou věty: „Staly se chyby.“ „Pravda měla určité nedostatky.“ „Lidé si zaslouží něco lepšího.“ Tento způsob vyjadřování hodně napovídá i o povaze mluvčího. Když vám krejčí řekne: „špatně jsem zašil lem“ a nikoli „nějak se to nepovedlo“, dá se předpokládat, že ke své práci přistupuje s větší poctivostí a čestností.³

Velká propast

Vyjadřování s odstupem má mnoho nejrůznějších podob. Podívejte se na následující dvojice výrazů a zeptejte se sami sebe, který z nich zní autentičtěji.

„Je to úžasné“ vs. „Já žasnu.“

„Cítím se naplněný pýchou“ vs. „Jsem tak pyšný.“

„Skutečně musím říct, že jsem nesmírně rád“ vs. „Jsem opravdu rád.“

„Jsem velkým obdivovatelem“ vs. „Velice obdivuji.“