


Satanské metody vyjednávání

JAK JE
VYUŽÍVAT
A JAK SE
JIM BRÁNIT

Wolf Ruede-Wissmann





Satanské
metody
vyjednávání

JAK JE
VYUŽÍVAT
A JAK SE
JIM BRÁNIT

Wolf Ruede-Wissmann

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.

Wolf Ruede-Wissmann

Satanské metody vyjednávání

Jak je využívat a jak se jim bránit

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Přeloženo z německého originálu knihy Wolf Ruede-Wissmanna

Verhandlungskunst und wie man sich dagegen wehrt, vydaného nakladatelstvím
Langen Müller u F. A. Herbig Verlagsbuchhandlung GmbH, Mnichov 1993.

Original title: Satanische Verhandlungskunst und wie man sich dagegen wehrt
by Wolf Ruede-Wissmann

© 1993 by Wirtschaftsverlag Langen Müller in der F. A. Herbig Verlagsbuchhandlung
GmbH, München, Germany

www.herbig.net

All rights reserved.

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 4404. publikaci

Překlad PaedDr. Marta Kališová

Odpovědná redaktorka Mgr. Olga Tesařová

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Počet stran 240

První vydání, Praha 2011

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech edition © Grada Publishing, a.s., 2011

Cover Design © Grada Publishing, a.s., 2011

ISBN 978-80-247-3741-6

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-7141-0 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-7144-1 (ve formátu EPUB)

Obsah

kapitola 1	Úvod – a k morálce	9
PROČ VZNIKLA TATO KNIHA?		
kapitola 2	Nástroje a „zbraně“	13
ĎÁBELSKÉ NÁSTROJE		
2.1	Mentální a psychologické předpoklady	15
2.2	Rétorické prvky	19
2.2.1	Typy a techniky otázek a formy jejich užití	20
2.2.2	Prosté druhy otázek – ne však neškodné	22
2.2.2.1	<i>Otázky zjišťovací</i>	22
2.2.2.2	<i>Otázky doplňovací</i>	24
2.2.3	Používání ďábelských otázek a obrana proti nim	29
2.2.3.1	<i>Otázka místo odpovědi</i>	30
2.2.3.2	<i>Alternativní otázka</i>	31
2.2.3.3	<i>Provokativní otázka</i>	31
2.2.3.4	<i>Sugestivní otázka</i>	32
2.2.3.5	<i>Otázky konjunktivní</i>	32
2.2.3.6	<i>Záludné otázky</i>	33
2.2.4	Techniky rozhovoru používané neférovým způsobem	37
2.2.4.1	<i>Odmilka jako výtka</i>	37
2.2.4.2	<i>Náhlá odmlka</i>	38
2.2.4.3	<i>Alternativní odpověď</i>	40
2.2.4.4	<i>Kontrolovaný dialog</i>	42
2.2.4.5	<i>Blufování pomocí cizích slov</i>	43
2.2.4.6	<i>Poselství JÁ – TY</i>	45

2.3	Neverbální prvky	47
2.3.1	Mimika	50
2.3.2	Gestikulace	54
2.3.3	Kinezika	57
2.4	Ďáblova černá duše – nečestná dialektika	66
2.4.1	Dedukce	74
2.4.2	Indukce	81
2.4.3	Nečestné analogie a začarované kruhy	96

kapitola 3 Útok 101

LUCIFEROVY STRATEGIE A TAKTIKY

3.1	Ďábelské strategie	104
3.1.1	Strategie nevypočitatelného negativního chování	107
3.1.2	Strategie zdánlivě pozitivního/neutrálního jednání	107
3.2	Ďábelské taktiky	108
3.2.1	Nevypočitatelně negativní chování	109
3.2.1.1	<i>Popírání skutečnosti – bluf – opak</i>	109
3.2.1.2	<i>Nepřavdy a předstírání</i>	114
3.2.1.3	<i>„Být proti“</i>	116
3.2.1.4	<i>Znejistění – zmatení – přerušení</i>	119
3.2.1.5	<i>Stálá provokace protivníka</i>	123
3.2.1.6	<i>Překážkový běh</i>	127
3.2.1.7	<i>Objevování rozporů</i>	131
3.2.1.8	<i>Stejný argument</i>	132
3.2.1.9	<i>Odborné termíny/cizí slova – přívál slov</i>	134
3.2.1.10	<i>Extrémní požadavky – „moje poslední slovo“</i>	136
3.2.1.11	<i>Výhrůžky a konkurence</i>	139
3.2.1.12	<i>Salámová taktika nebo celkový výsledek</i>	143
3.2.1.13	<i>Stresové situace</i>	145
3.2.1.14	<i>Úplatky – korupce – vydírání – cenová dohoda</i>	147
3.2.1.15	<i>Fámy a pomlouvání</i>	151

3.2.2	Zdánlivě pozitivní/neutrální chování	155
3.2.2.1	<i>Taktika vysvětlování</i>	155
3.2.2.2	<i>Rozložit – analyzovat – relativizovat – a „role soudce“</i>	160
3.2.2.3	<i>Doplnění – rozšíření – závěr</i>	164
3.2.2.4	<i>Vedlejší bojiště</i>	167
3.2.2.5	<i>Hra o čas</i>	171
3.2.2.6	<i>Alternativní a přidané požadavky</i>	174
3.2.2.7	<i>Nejasné zmocnění a nedodržení smlouvy</i>	175
3.2.2.8	<i>Informace a manipulace</i>	178
3.2.2.9	<i>„Good-bad-play“</i>	181
3.2.2.10	<i>„Podraz“</i>	183

kapitola 4 Obrana 187

EXORCISTA V JEDNÁNÍ

4.1	Podmínky nutné pro obranu	189
4.1.1	Mentální a psychologické předpoklady	189
4.1.2	Zásady chování	190
4.2	Proti ďábelským nástrojům	192
4.2.1	Základní princip obrany	192
4.2.2	Obrana proti nečestným rétorickým prvkům	194
4.2.3	Obrana proti nepříjemným otázkám	199
4.2.4	Obrana proti nečestným neverbálním prvkům	204
4.2.5	Obrana proti nečestné dialektice	207
4.3	Proti Luciferovým strategiím a taktikám	212
4.3.1	K čertu s belzebubem: vzájemné strategie a taktiky	212
4.3.2	K základní taktice „meč a štít“	215
4.3.3	Obranné taktiky (taktiky „štítu“)	217

kapitola 5 Shrnutí 227

Literatura	234
------------------	-----

Kdo spoléhá jen na dobro v lidech,
tomu se jednoho dne povede špatně.
Kdo věří jen ve zlo v lidech,
tomu se nepovede lépe.

Wolf Ruede-Wissmann

kapitola 1 Úvod – a k morálce

PROČ VZNIKLA TATO KNIHA?

„Je to opravdu tak, že ti, kdo ovládají satanské způsoby jednání, praktikují věci, které by **čestný partner** při jednání nepoužil?“ – zeptal se mě jeden kolega, s kterým jsem o své knize mluvil.

Odpověděl jsem jasně: „**ano i ne**“, protože tak jednoduché to zase není. Častokrát se špatné formy jednání s obratem ke slušnosti, překrucování skutečnosti a možná i špatné chování mohou použít. Ale praktikovat je stále, to by nebyla zrovna nápaditá metoda. Znalec „satanského vyjednávání“ bude sice používat tyto metody, ale jen takticky a cíleně, a nikoli proto, že by tak jednal ze zásady. Satanské vyjednávání je filigránové, zákeřné, (zdánlivě) přátelské, rafinované, klamavé a obsahuje podlé pasti. Na protistranu se nepohlíží jako na partnera, ale jako na nepřítele, který musí prohrát – i když je třeba v právu nebo může přijít o vše.

Sám jsem se často setkal ve všech oblastech života se „satanským sprostáctvím“, které mělo posloužit jen k tomu, jak soupeře při jednání ošidit, přelstít a zvítězit nad ním. O mnoha podlých tricích a metodách, kterými se vyznačuje „satanské vyjednávání“, jsem slyšel, četl, sám je zažil nebo pozoroval. To mi nedopřálo klidu a musel jsem na toto téma napsat knihu. Ty nejpodlejší a nejčastější triky a metody nečestného jednání jsem popsal v první a druhé kapitole.

Z podtitulu „**jak je využívat a jak se jim bránit**“ vyplývá, že ke všem ďábelským způsobům chování se v knize dočtete i to, jak čelit těmto ďábelským lstem a úskokům (kapitola 3). Je tedy jasné, že tato kniha nepřináší jen poučení, jaké „satanské

vyjednávání“ je. Ke každému nečestnému kroku existuje „protikrok“ – je třeba ho jen znát! Bezpochyby je to vlastně slabina, především pro ty, kteří na nečestné způsoby jednání často doplatí. Pokud by většina partnerů při jednání tyto obranné kroky znala, nemohlo by být satanské umění vyjednávání tak úspěšné. Zásadně totiž platí: **Pokud strategii a její taktiku někdo prohlédne, přestane být pro něj nebezpečná, naopak může vést k fiasku toho, kdo ji použil.** Vysvětluje to příklad z vojenské strategie: Jestliže někdo zradí plán útoku nebo ho nepřítel prohlédne, může generál celé tažení odtroubit. Existuje (bohužel) mnoho případů z války, kdy se to nestalo. Ve všech případech však byly následky hrozné.

Proč tedy vznikla tato kniha?

Je bezpodmínečně nutné ke známým jízlivým metodám přidat nové, nebo ty staré jen ještě více rozhlásit? Není to beztak „nemoc“ naší doby lhát, předstírat, podvádět (i když se to dělalo v celé historii lidstva)? Nežijeme v době, kdy bychom se měli naučit chovat se k sobě „lidsky“? Nenarážíme knihami tohoto druhu na boží příkázání „Nezalžeš“ a „Nevydaš proti svému bližnímu křivé svědectví“? Zkrátka, nebylo by „lidštější“ napsat knihu, která by ďábelské umění **postavila na pranýř?**

K těmto otázkám by se mohly připojit i další. Základní otázka po morálce je beztak jasná – především pro autora. Napsat „nemorální knihu“ není úmysl ani náhoda. Na základě svého humanistického přesvědčení bych ani nemohl napsat „nemorální dílo“. Pravda je však taková, že existují nečestné prostředky v rozhovoru, diskuzi i v jednání. Existují takoví lidé, kteří ovládají umění satanského vyjednávání. A existují lidé, kteří na tyto intriky narážejí a doplácují. Metody tohoto druhu v lidské historii byly vždycky a provázejí lidstvo právě tak jako nemoci.

Satanské způsoby jednání jsou v podstatě „nemocí“, proti které je nutno bojovat. Ale nemoc nezlikvidujete tím, že budete naříkat nebo nadávat, ale tak, že provedete přesnou analýzu a diagnózu, abyste mohli začít s účinnou terapií.

To je úmysl autora této knihy.

Ale bezpochyby je mi také známo, že člověk se znalostí ďábelských nástrojů a Luciferových strategií a taktik může protihráče při jednání „napálit“, když ten druhý

nezná žádnou odvetnou strategii. Takže přece jen vcházíme „nemorálně zadními dveřmi“? Na první pohled zajisté. Ale tady se odvolávám na srovnání s atomovým fyzikem, který může své znalosti o atomu použít na výrobu atomové bomby, nebo využít sílu atomu mírumilovně v medicíně nebo na výrobu energie. Atom sám je neutrální, není tedy dobrý ani špatný. Teprve využití znalostí o něm je morální, nebo amorální. A bylo by nespravedlivé a fatální, kdybych čtenářům podsouval, že chtějí se znalostmi z této knihy „sestrojit bombu“, abychom zůstali u příkladu atomu.

Tato kniha staví na díle: Wolf Ruede-Wissmann: „**V každém případě mít pravdu.** Dialektická rabulistika – Umění přesvědčivého překrucování slov“ (Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, München 1989). Během krátké doby se kniha objevila na seznamech bestsellerů. Zejména mě potěšily dopisy, které svědčily o tom, jak čtenáři na základě příkladů a pokynů v knize odhalili nečestné metody svých protějšků a dokázali se úspěšně bránit.

„**Satanské metody vyjednávání – jak je využívat a jak se jim bránit**“ je nová kniha, která odhaluje nejen „rabulistické a nečestné dialektické metody“, nýbrž celé spektrum satanského umění jednat a ... popisuje odpovídající odvetné metody. Každý by si měl uvědomit, kde komu naletěl, tedy prohrál, a pak analyzovat „strategie, taktiky, metody a triky protivníka“ – ale také možná odvetná opatření. V téhle knize je najdete.

Čtenáři musejí rozhodnout podle své vlastní morálky, jak se v budoucnu chovají při jednáních a jaké strategie a taktiky budou používat.

Dr. Dr. Wolf Ruede-Wissmann

kapitola 2 Nástroje a „zbraně“

ĎÁBELSKÉ NÁSTROJE

„*Muž, který vidí rudě*“ – tento film s Charlesem Bronsonem vidělo určitě mnoho z vás. Pak následovaly další podle této předlohy a mnohdy to byly příběhy ze skutečného života. Doposud „vyrovnaný občan“ ztratí v důsledku zločinu své nejbližší, vezme do vlastních rukou pomstu a zabije pachatele; matka zastřelí v soudní síni vraha svého dítěte nebo rodina vyvine nadlidské úsilí, aby vysvobodila své dítě z rukou únosce atd. Cíleně, plánovaně a s chladnou hlavou, rozhodnutí jít až do krajnosti se vrhnou doposud „zcela normální lidé“ nemilosrdně do boje se zločincem.

Možná i některým čtenářům proběhla v souvislosti s jejich nejmilejšími hlavou podobná myšlenka. Chvála bohu, pro převážnou většinu lidí je to jen myšlenka, kterou nikdy nezrealizují. Avšak nikdo neví, jakou sílu v sobě doopravdy má a čeho by byl schopen, kdyby se dostal do srovnatelné situace. Mírní, vyrovnaní lidé mohou ve výjimečných situacích také výjimečně jednat, jak víme z líčení válek a nouzových situací. Ale i v normálním všedním životě dochází k reakcím, kterým by nikdo nevěřil a od dotyčného neočekával. Tak v úžasu čteme, že osmdesátiletá žena zahнала na útěk pachatele, který ji chtěl přepadnout a okrást. A mnozí z nás už viděli (nebo to sami udělali), že mírumilovní jedinci, od kterých byste nečekali žádnou přehnanou reakci, se najednou do někoho pustí a dají mu za vyučenou, např. když někdo urazí jejich partnerku. Právě tak víme, že i lidé, kteří si nechají hodně líbit, nečekaně svým trýznitelům ukáží, zač je toho loket, a tak jízlivý šéf, nevlídný domovník, špatně naladěný soused atd. zažijí s překvapením své „Waterloo“ a v budoucnu pak s dotyčným, který se jednou příkře ohradil, začnou jednat opatrněji.

Na druhé straně jsou to právě ti prostí lidé, kteří nemají žádné zkušenosti s právními spory, a tudíž věří v neomylnost soudu popř. mu dopředu přičítají moudrost a absolutní spravedlnost. Netuší, že chytrý a mazaný advokát může pomocí své strategie a taktiky ovlivnit proces i rozsudek ve prospěch svého mandanta, a nevědí ani, že všechny strany u soudu, tedy soudci, prokurátoři, advokáti atd. se většinou mezi sebou nejen dobře znají a společensky se stýkají, ale často se na rozsudku předem „dohodnou“, a pak ho žalobci nebo žalovanému s důstojným odůvodněním přednesou. Pro účastníky, kteří se v tom vyznají, je už před začátkem procesu důležité, kdo je soudcem/soudkyní, popř. prokurátorem/prokurátorkou, aby mohli dopředu začít vyvíjet vliv. To se sice stále energicky popírá, ale kdo se v této oblasti vyzná, potřese jen hlavou nad těmi, kteří o tom pochybují.

Vraťme se ještě jednou zpět na začátek této kapitoly a příkladům lidí, kteří se nečekaně energicky bránili – ačkoli by to jejich okolí nečekalo. Každý pokus rozdělit lidi do platných kategorií a přesných typů doposud vždy ztroskotal. My se tu o to přesto musíme pokusit. Abychom satanské umění jednat pochopili, musíme oddělit lidi, kteří se brání jen sporadicky a spíše jen spontánně, od těch, kteří se profesionálně tomuto „umění“ upsali, neboť mají většinou rozdílné zásadní postoje v etice a morálce. Do jaké míry se dá základní postoj k satanskému umění jednat naučit, je především otázkou přejímání a interiorizace jiné etiky a morálky – to si musí rozhodnout každý sám za sebe. Přesto závěr, že převzetí jiné morálky je totéž jako nemorálnost, nemůže být už pro svou monokausalitu výstižný. K tomu přistupuje ještě to, že pojmy jako „mravy, slušné chování, morálka, etika atd.“ nepředstavují žádné absolutní hodnoty, nýbrž stále jen „relativní hodnoty“, které se stále měnily a mění pod vlivem společenského i duchovního vývoje. Tak zajisté odmítají všichni demokraté etiku a morálku Třetí říše. A přesto existovala a většina jejích hodnot byla shrnuta do právních předpisů. A mnozí by se divili, kdyby věděli, jak nekonečně mnoho předpisů z této doby má platnost ještě dnes. Všechno je relativní...

A kdo si myslí, že je to „opravdu nekřesťanské“ a že se s nemorálními metodami a nemilosrdnou etikou nemají dělat žádné obchody, ten zřejmě ještě nejednal v důležitých otázkách s církví nebo nečetl téměř nepochopitelné příběhy v denním tisku o postojích a opatřeních církve vůči slabým. Jak už bylo řečeno, všechno je relativní...

2.1 Mentální a psychologické předpoklady

Pro zaměstnance jedna nikoli neznámá situace: Pan Majer se plný rozhořčení a vzteku rozhodne, že si bude stěžovat u šéfa kvůli nespravedlnosti. Je rozhodnutý mluvit věcně a jasně, vysvětlit mu, že něco takového s ním tedy ne... atd.! Pan Majer vstoupí do šéfovy kanceláře a... po krátké době se vztek rozplyne a na jeho místo nastoupí (příliš) často dokonce jakýsi druh podlézavosti. Jasná představa jaksi nevyšla. Co se stalo?

Nezávisle na okolnostech a době je ve většině případů odpověď skutečně jednoduchá. Byl to špatný mentální a psychologický přístup, při kterém i ta nejlepší taktika „jde k čertu“. V uvedeném případě je na první pohled zřejmé, že se zaměstnanec Majer nechal vést hlavně pocity a emocemi. Tím vytvořil (ač byl možná v právu) pole s mnoha slabinami, které šéf snadno rozeznal. Jistě to mohla být taktická část strategie, použít emoce, v tomto případě však zkušený šéf neměl snahu „nespravedlnost svého jednání“ vysvětlit a navíc u pana Majera vzbudil ještě pocit viny. Naše pocity a emoce si s námi mohou pěkně zahrát, když je nedokážeme ovládnout. Existuje značné množství taktik jednání – ještě o nich budeme mluvit – které jsou nasměřované jen na to, aby vzbudily u protivníka emoce. Když se to podaří, a protivník reaguje emocionálně (což bývá ve většině případů označováno jako „nevěcné“), není nic snadnějšího než dohrát takovou situaci proti němu („*Když považujete za správné nemluvit konkrétně a fěr, musím bohužel jednání ukončit...!*“ atd.). U protivníků, kteří naopak argumentují klidně a věcně, je nutno často vytáhnout celý registr poznámek, jak je dostat do „neklidných vod“. Cílem je dostat je pryč od vlastního problému, k výtkám a nevěcnosti. Princip řešení „oddělit lidi od problémů“ se tímto způsobem věrolomně obrací. Kdo sleduje tuto strategii a taktiku, může v mnoha případech prezentovat svou uraženou ješitnost a se zavržením hlavy „takové bezpráví, co se mi děje“ požadavek odmítnout („*Jsem rozhořčen! Takhle to opravdu nejde. To musí pochopit i pan Majer...!*“ atd.).

Dotykáme se zde základního problému všech jednání. Kdyby vždy platilo, že strana, která zastupuje jednoznačnou právní situaci nebo má prostě jen lepší karty, také vždycky „vyhraje“, většina jednání by vůbec nebyla zapotřebí nebo by

trvala jen velmi krátce. Je zbytečné připomínat, že chytrá a obratná taktika jednání i hory přenáší... V našich praktických případech a seminárních cvičeních narážíme zásadně na tento základní problém. Převedeno na společného jmenovatele: Zásady, strategie a taktiky rozhovorů, jednání, diskuzí atd. tu jsou, solidní a v praxi vyzkoušené – všechny jsou platné, spolehlivé, správné. Většinou však narážejí na lidský faktor. My lidé, naše city a emoce, naše slabé, ale i silné stránky jsou tím nejnebezpečnějším faktorem, pokud jde o úspěch či neúspěch. Podívejme se kolem sebe. Když spadne letadlo, autobus sjede ze silnice, srazí se vlaky, dojde k hromadné nehodě na dálnici nebo se stane „jen“ malá dopravní nehoda, mluvíme většinou o „lidském selhání“. Technika je bezpečná, zajistila nás – to si myslíme v každém případě.

Neukázněný mladík, který si myslí, že se svým autem a svým „řidičským uměním“ zruší platnost základních fyzikálních zákonů, zaplatí za svůj mylný názor právě tak jako partner při jednání, když se domnívá, že jasná situace ve spisech povede k vítězství. Jsou to naše pocity a emoce, které se tak těžko ovládají. Každý z nás to ví a podléhá jim pořád – denně to zažíváme na silnici, když se „nějaký drzoun“ neomaleně snaží nacpat se svým autem před nás do řady. Mnozí řidiči pak najedou tak, aby ten „filuta“ neměl šanci, ale pak vidí, že se přece jen nakonec zařadil někde daleko vpředu. Metoda: Drzost vítězí. Ostatní se proto sice taky nedostanou ze zácpy dřív, ale ... „*Hopla, takhle to taky nejde...!*“ Dělají to, protože jsou třeba netrpěliví a vzteklí kvůli čekání v zácpě. Reagují podrážděně na chování ostatních, které neodpovídá „obecné normě“. U většiny účastníků provozu není po trpělivosti ani stopy, i když výtržníci v provozu jsou často jen ojedinelí a jednají spíš spontánně než uvážlivě. Přesto právě v tom je nebezpečí, že udělají chybu, největší. To víme také, ale „... *my už to zvládnem...! Konec konců jsme staří mazáci...!*“, myslíme si pokaždé. Často to projde, ale jak velký to byl omyl, zjistí mnozí až tehdy, když už je pozdě.

Příklad jízdy autem odpovídá každodenní zkušenosti. Při každodenním jednání to však vypadá jinak. Oponenti se při jednání nechovají jako výtržníci, které člověk pozná podle jejich chování (až na výjimky). Jsou zdvořilí, přátelští a uctiví. A když sáhnou po prostředcích, které budí (nekontrolované) emoce, pak je to většinou součástí strategie, neboť ten druhý má udělat při své reakci chybu – a obvykle ji také udělá.

Bránit se „klidně a věcně“ proti jakýmkoli nečestným a emocionálním útokům vyžaduje – nezávisle na rétoricko-dialektických prostředcích – především velkou sebekázeň a pevné sebevědomí. Ani jedno se nedá jen tak „nainstalovat“, neboť určité vlastnosti a způsoby chování jsou nám dány již od narození. Vývoj sebevědomí je do značné míry ovlivněn fází socializace člověka a problematická raná fáze se může projevit velmi negativně. Naopak pozitivnímu sebevědomí často napomáhá bezstarostná fáze dětství a mládí. Proto je samostatné chování a jednání výrazem sebevědomí. Také jeho kořeny leží v rané socializaci. Ze samostatného jednání, které si člověk osvojí včas, pramení často kladný přístup k životu a radost ze života. Na druhé straně lze v mnoha případech prokázat, že lidé, kteří byli v dětství rozmazlováni a všechno dostali „až pod nos“, se stali nesamostatnými, nerozhodnými, nespokojenými a často vyhledávají spory. Nezřídka jsou tito lidé později nešťastní a přehnaně se snaží najít životní štěstí v materiálním světě.

K tomu přistupuje další aspekt, který determinuje chování člověka, a to když nastane situace, kterou už podobným způsobem negativně prožil. Patří sem i události, které nám uškodily, a osoby, se kterými jsme „prohráli“, které byly „silnější“ než my – ať už z jakéhokoli důvodu. Mnozí lidé se cítí nejistě už tehdy, když stojí proti člověku, který vystupuje velmi sebevědomě, protože nedokáží rozeznat autoritativní vystupování od autority. I tady hraje velkou roli každodenní skutečnost. „Obyčejný“ občan klepe na dveře vedoucího úřadu opatrně a s respektem, než pokorně vstoupí do jeho pracovny, uposlechne nevrlý utrhuvačný pokyn řidiče autobusu, vrchního, policisty, vedoucího dílny, domovníka či hlídače na parkovišti a ostatních takzvaných autoritativních (většinou samozvaných) osob. Většinou hraje velkou roli při vlastním nejistém chování také okolí. Kdo má důležité jednání se šéfem podniku, s policejním nebo soudním úředníkem, vedoucím úřadu nebo ředitelem správy či pojišťovny, vstupuje především do neznámé situace. Zdánlivá „převaha“ je zřejmá již navenek – velká budova, dlouhé chodby, mnoho místností a ještě více lidí, spousta předpisů, tituly, čekárny nebo vrátný, který vás (samozřejmě veledůležitě!) nechá vyplnit přihlašovací formulář.

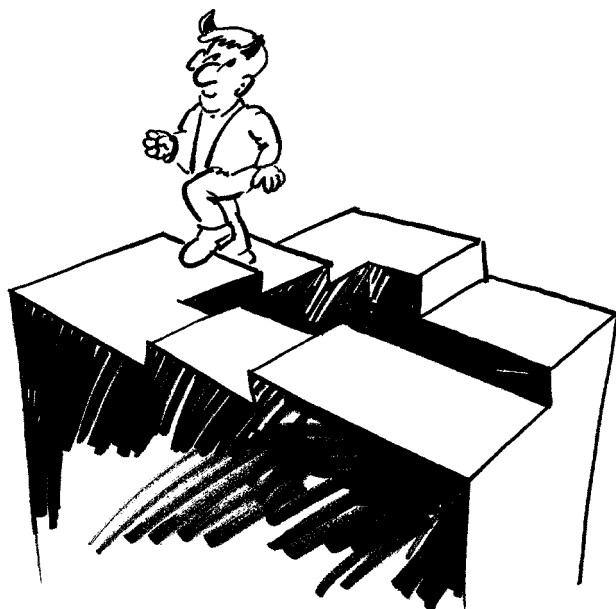
Pak následuje „odvádění“ sekretářkou a „předvádění“ do kanceláře, kde „on“, to „velké zvíře“, ke kterému člověk chce, po nesmělém zaklepání pronese své laskavé „*Ano, prosím!*“. Zjevně důležité ještě něco podepisuje (podle výrazu tváře rozsudek smrti), a pak důstojně pokyne žoviálním gestem, aby se návštěvník posadil, neboť „on bude hned hotov“.

Poslušně jako cvičený psík se „malý človíček“ posadí. Mlčky a s hlubokou úctou vyčkává a je stále nejistější, protože náhlý telefonát prozradí, „s kým má vlastně co dělat“. „*Proboha, tak důležitý muž, a já si sem přijdu se svou záležitostí...!*“, pomyslí si ten „malý poslušný človíček“ a už v tuto chvíli prohrává, ačkoli ho představitel úřadu propouští s blahosklonným: „*Podíváme se, co pro vás můžeme udělat!*“ Jak to bylo míněné, zjistí „malý poslušný človíček“ teprve tehdy, když dostane dopis, který bude pravděpodobně obsahovat tato slova: „... *Vaši záležitost jsme pečlivě prošetřili ... s politováním ... bohužel sdělujeme...*“ atd. „*No, když je to tak,*“ řekne si zklamaně „malý poslušný človíček“, „*tak se nedá nic dělat. S tím se musí člověk smířit. Konec konců mou věc přece ,pečlivě prošetřili!*“

Je to skutečně jen ojedinělý případ „poslušného človíčka“?

Zkusme převést tuto příhodu na vyšší úroveň a změnit osoby i situaci. Možná nám pak bude rychle jasné, že se člověk často nechá oslnit a oklamat taktickým chováním takzvaných autoritativních osob, nepříjemnou situací a profesními strategiemi jednání, takže je poražen, ačkoli se mohl dobrat jiného, tedy „lepšího“ výsledku jednání, *kdyby...!*

Jo, jo, *kdyby* jen člověk věděl, **jak...!**



Se satanským způsobem jednání se daří jít nezadržitelně vzhůru!

2.2 Rétorické prvky

Mimořádný význam v satanském vyjednávání má používání ďábelsko-rétorických prvků. Jsou to „ďábelské zbraně“ těch, kteří jednají satansky. V žádném případě to však neznamená, že by se tyto prvky používaly jen k tomu, jak někoho oklamat nebo mu nastražit past. Problém pro toho, který to jako „protivník“ musí v jednání poznat, spočívá v tom, že použití těchto prvků často působí důvěrně a čestně. „*Lhát se musí umět*“ říká stará moudrost. Kdo lže a červená se při tom, toho každý prokoukne. Kdo však šikovně dává dohromady pravdu a lež, pro toho je nejen snazší lhát, ale může se nadít toho, že jeho protivník akceptuje vše, tedy pravdu i lež. Stará lidová moudrost také říká: „*Polopravda je horší než lež*“. Důvody jsou opět – jak jinak – v nás samých. Když vám někdo líčí průběh nějaké události, o které nic nevíte, těžko můžete během vyprávění poznat, zda odpovídá skutečnosti nebo ne. Možná to zjistíte později – ale to už je většinou pozdě. Lidé jsou příliš důvěřiví, možná proto, že jsou líní myslet, protože chtějí něčemu věřit nebo prostě nemají možnost si věc ověřit.

Mnozí to znají i ze soukromého života: Manžel se vrátí pozdě domů z bowlingu a vypráví o průběhu večera své ženě, která ví, že tam byl. To, jestli nehrál něco úplně jiného než kuželky, nemůže jen tak snadno zjistit. Možná ani nechce...! Prostě tomu věří. Nebo užvaněná sousedka, která „přísahá“ jiné ženě z domu, že v noci viděla nějakého muže u té nové mladé nájemnice a dokonce slyšela, jak si to spolu užívali...! „*No řekněte sama, paní Nováková, taková nemrava! Ale já to říkala hned...!*“ Dál už je to jasné. Druhá žena tomu také chce věřit, protože kritický odstup se nehodí pro šíření klepů.

Existuje však mnoho případů, kdy lidé, kteří nepatří k právě popsané vrstvě, věří tomu, co jim kdo řekne – protože jim v danou chvíli nic jiného nezbývá. Komu se ještě nestalo, aby se v cizím městě zeptal na cestu a u vlídného kolemjdoucího získal dojem, že mu ukázal správný směr. Sice pak nedobrovolně pozná celé město, dostane se všude – jen ne tam, kam chtěl.

Jako nejdůležitější rétorické prvky v satanském umění jednat popíšu nejprve typy otázek, možnosti jejich nečestného užívání a jejich účinky.