

NEPŘÍJEMNÉ PRAVDY O PŘEDVÍDÁNÍ CHOVÁNÍ

Proměnlivost: Chování téměř každého člověka je proměnlivé v závislosti na tom, jak moc je dotyčný v úzkých, jak velkému čelí lákadlu a také síle trestu, který jej čeká, pokud zradí důvěru nebo poruší jiné pravidlo chování.

Imunita: Pokud jsou lidé imunní vůči následkům svého jednání, většinou díky bohatství, moci či společenskému statusu, mívá to silný negativní dopad na jejich chování.

Zranitelnost: Nejsnazší bývá předvídat chování těch nejzranitelnějších z nás, protože je snadné je potrestat za porušení pravidel slušného chování.

Neschopnost: Jednou z nejčastějších příčin, kdy lidé nejednají tak, jak předvídáme, není jejich neochota k takovému jednání, ale neschopnost tak činit, ať se snaží sebevíc.

Pravidlo 50 procent: Obvykle se dá důvěryhodnost druhých a jejich altruismus předvídat s přesností maximálně padesáti procent.

Intuice je nejčastější metodou předvídaní důvěryhodnosti druhých i ctností, které se k ní vážou. Je také nejméně spolehlivá. Intuice lidem umožňuje vyšší empatii, obecně vzato ale není efektivním nástrojem k rozpoznávání toho, jak budou druzí lidé jednat, protože je snadné si splést to, že je nám někdo sympatický, s tím, že dokážeme odhadnout, jak se dotyčný zachová. To platí zejména v případech, kdy druhý čelí nějakému lákadlu nebo je zoufalý.

Zdání klame: řada běžných společenských i profesionálních faktorů, které často používáme pro předvídaní ctnostného, přínosného jednání, je ve skutečnosti téměř irrelevantní. Sem patří náboženské a politické názory protějšku, to, zda působí sebevědomě, jejich fyzická blízkost, vzhled a vyšší profesní status. Tyto faktory jsou často subjektivní, mohou působit lákavě a příjemně. Výborně nás uklidňují, ale schází jim efektivita objektivního zhodnocení na základě tvrdých dat.

Trvalost: Pokud jsou lidé přesvědčeni, že jejich vztah s vámi bude trvat jen krátce, je mnohem těžší předvídat jejich chování. Trvalý charakter vztahu vytváří mnohem příznivější prostředí pro očekávání odměny či trestu.

Dojmy: Váš vlastní dojem z toho, v jaké situaci se nachází druhý člověk, neusnadňuje předvídaní jeho chování. Abychom je mohli zhodnotit přesněji, musíme zjistit, jak dotyčný vnímá sám sebe (pokud se nejedná o naši kopii, což ovšem budou někteří lidé úspěšně předstírat ve snaze vás oklamat.)

Vytrvalost: Když se rozhodnete odhadnout něčí chování, můžete neúnavně pátrat po pravdě, aniž byste museli vyvolat odplatu či odpor, ovšem musíte si udělat jasno v tom, *proč se váš protějšek chová tak, jak se chová*. Pokud váš protějšek dojde k závěru, že ho odsuzujete, uzavře se před vámi, a když budete dál tlačit, je velmi pravděpodobné, že vám ukáže svoji nehorší tvář.

Důvěra: Není náhoda, že se k důvěře pořád vracím. Důvěryhodnost je základem všeho, co o komkoli můžeme říci s jistotou. Bez ní nikdy nebudete přesně vědět, na čem si s kým stojíte.

Důležité varování: Každé z těchto základních pravidel je sice obecně platné, ovšem existuje z něj řada výjimek. Předpokládat, že platí za všech okolností, by bylo nejen nespravedlivé, ale také zbytečné. Nejdůležitější je zapamatovat si, že mnoho lidí se dostane do pozice moci a vlivu *právě proto, že jsou ctnostní a důvěryhodní*.

27. prosince 2001 Jak přečíst Lea

Dveře do kanceláře Jesseho Thorna, veterána mezi agenty, k němuž jsem si chodil pro radu, protože pro mě byl mistrem Jedi a jeho rady zněly jednoduše a přímo pohádkově, byly otevřené dokořán. Nahlas jsem prohlásil: „ťuk, ťuk“.

„Nazdar Robine, pojd dál.“ Nepůsobil dojmem, že by měl moc práce, ale takový byl vždycky.

„Zavíráš vůbec někdy dveře?“ zeptal jsem se.