

KDO JSOU TI "Ā MEJDI"?

StĀ™eda, 15 duben 2015

O pĀ™edvĀďcĭch akcĭch toho bylo napsĀno mnoho. Jak ale vypadajĭ z pohledu prodejĀ? Kde se v tĀ›chto lidech bere chuĀ› podvĀďt slabšĭ a uvĀ›domujĭ si vĀ›bec, co Ā›inĭ? OdpovĀ›di pĀ™inĀ› Ā›lĀnek psycholoĀky, která s problematikou pĀ™edvĀďcĭch akcĭ dlouhodobĀ› zabývá.

Romana MazalovĀ je spoluautorkou publicistickĕho dokumentu Ā›mejdi. Spolu se Silviĭ DymĀko v pĀ™evleku navš›ovala pĀ™edvĀďcĭ akce, aby je zachytila na autentickĕch zĀ›rech a nĀslednĀ› doplnila o nĀzory prĀvníka a dalš›ich odbornĭkĀ. Dokument, kterĕ jako první komplexnĀ› mapuje fenomĕn pĀ™edvĀďcĭch akcĭ, vstoupil do kin 18. dubna 2013. Film potĕ bĀ›Ā›el napĀ™ĭ celou republikou a senioĀ™i nad 65 let mĀ›li vstup zdarma. MediĀlnĭm partnerem filmu byl Ā›sopis dTest. ObelhĀni, zmanipulovĀni S trochou nadsĀzky lze Ā™ĭci, Ā›e prodejci js se seniory na "stejnĕ lodi". ObĀ› skupiny byly obelhĀny, zmanipulovĀny a nĀsledky zbrklĕho rozhodnutĭ mnohdy ponosou po celĕ zbytek Ā›ivota.

PĀ™edstavme si mladĕho, zhruba dvacetiletĕho muĀ›e. Je bez vzdĀ›lĀnĭ, zamĀ›stnĀnĭ, dlouhodobĀ› frustrovanĕ, snĭ o vpenĀ›zĭch. Jednoho dne narazĭ na inzerĀt, kterĕ mu slibuje dobrĕ plat a prĀci obchodnĭho zĀstupce. Mladĭk proto nevĀhĀ a vyrĀ›ĭ na pracovnĭ pohovor. Jak popisujĭ bĕvalĭ prodejci, na pohovoru se mladĭk dozvĭ, Ā›e "jsou ve skluzu". V rychlosti je seznĀmen s moŹnostĭ velkĕch vĀďlkĀ. Zbytek je zamlĀ›en nebo zcela zamlĀ›en. DozvĭdĀ se, Ā›e pokud m prĀci opravdu zĀjem, mĀ hned podepsat smlouvu a na zĀkladĀ› toho mĀ Ā›e hned jĭt na "kolenĭ (do vedlejš›ĭ mĭstnosti). Pokud nechce, aĀ› odejde, "zĀjemcĀ" je "dost". Mladĭkovi se to sice nezdĀ Ā›kolĭcĭ mĭstnosti. Atmosfĕra "kolenĭ novĀ›ka" Ā›plnĀ› pohltĭ. Vidĭ spoustu grafĀ, Ā›ĭsel, osobnĭch pĀ™ĭklad starĕch chlapcĀ, kteĀ™ĭ pĀ™ekypujĭ sebevĀ›domĭm, extroverzĭ, chlubi se obrovskĕmi zisky, majetkem a znĀmostmi s "dĀ›leš›itĕmi" lidmi. Ā›ĭkajĭ: "PojĀ› s nĀmi a do roka jsi tam, kde jĀ." Mladĭkovi se to Ā›plnĀ› nezdĀ, moŹnĀ› by mĀ›l poslouchat intuici, ale nedokĀ› to. "Kolenĭ" postupy firem poĀ™Ādajĭcĭch pĀ™edvĀďcĭch akcĭ, které unikly i na veš›ejnost, poĀ›ĭtajĭ s tĕm, Ā›e lidé, kterĕm je slĭbena vysokĀ› odmĀ›na, jsou pod velĭkĕm tlakem. Vyplavuje jim adrenalin, nedokĀ›ou racionĀlnĀ› myslet ani zachovat nadhled. Teprve aĀ› Ā›sem pochopĭ, co je obsahem jejich prĀce, Ā›emu se zaprodali. Ale to uĀ› je pozdĀ›. LidskĀ psychika omluvĭ ledacos Lidskĕ mozek a psychika si na velkĕ mnoŹstvĭ obrannĕch a jinĕch mechanismĀ, které se snaŹĭ racionalizovat to, co "lovĀ›k dĀ›lĀ. Balamutĭme sami sebe jen abychom si dokĀzali uchovat kladnou pĀ™edstavu o sobĀ›. PĀ™ĭkladem budiŹ tĀ™eba snaha podvĀďt jen tak, jak to subjektivnĀ› dokĀ›eme snĕst, abychom sami sebe stĀle vnĭmali jako sluš›nĕho Ā›lovĀ›ka. ZĀroveĀ› ale roste nĀ› tolerance. To, co je jeden den strop, je za tĕden podlaha. PĀ™ĭ rozhodovĀnĭ, co je sprĀvnĕ, totiŹ vychĀzĭme takĕ z toho, co za sprĀvnĕ povaŹujĭ ostatnĭ. Prodejci z pĀ™edvĀďcĭch akcĭ jsou obklopeni lidmi, kteĀ™ĭ za "sprĀvnĕ" povaŹujĭ ledacos. NavzĀjem se utvrzujĭ, Ā›e to, co dĀ›lajĭ, je v poĀ™Ādku, Ā›e je to bĀ›Ā›nĕ, Ā› "vš›ichni". ZtrĀcejĭ kontakt s realitou, jejich dĀ™ĭvĀ›jš› vztahy se rozpadajĭ, stĀle vĭce se setkĀvajĭ jen s dalš›ĭmi prodejci, v prĀci trĀvĭ veš›kerĕ Ā›as. Podlĕhajĭ kouzlu penĀ›z, které, jak bylo dokĀzĀno v pokusnĕch ekonomickĕch hrĀch, posilujĭ individualismus a oslabujĭ vztahy mezi lidmi a jsou nĀstrojem, kterĕ se pro ty, kdo pĀ™ĭjdou snadno k velkĕmu bohatstvĭ, mĀ› Ā›e stĀt drogou. Prodejci jsou plni pĕchy, povĕšenĭ, ztrĀcĭ soudnost. PĀ™estĀvajĭ ũ›astnĭky pĀ™edvĀďcĭch akcĭ, pĀ™evĀ›nĀ› seniory, vnĭmat jako Ā›ĭvĕ bytosti, dehumanizujĭ si je jen jako prostĀ™edek ke svĕmu vlastnĭmu obohacĕnĭ. Je tĀ›Ā›kĕ, ne-li nemoŹnĕ, vystoupit z tohoto kolotoĀ›e ven...

Pro dTest zpracovala PhDr. Romana MazalovĀ, psycholoĀka