

Magie slov DÁREK ZDARMA!!!

„Nechci tu slevu zadarmo,“ zaznělo kdysi v povídkách Šimka a Grossmanna a mě tím dost pobavili. Dnes už mi to tak legrační nepřipadá. Kdykoliv zahlédnu slovo „sleva“, zapne se v mé mysli varovný systém: bacha, neseď na lep! Jako motýlek kroužím kolem feromonové pasti a hledám, co je za tím. Finty jsou různé. Místo jednoho jogurtu budu muset sníst tři, koupím si rajčata, i když na ně zrovna nemám chuť, či zaplatím úžasnou cenu, která je vyšší než ta normální v prodejně za rohem.

Začínám přemýšlet o magii slov. Jedno jediné slovo a co to s člověkem udělá! No, posuďte sami. Co znamená slůvko protagonista? Hlavní představitel. A co potom znamená hlavní protagonista? Možná je to něco jako nejhlavnější představitel.

A co slůvko optimální. Dosud jsem si myslela, že jde o to nejlepší z možného. Ale nyní je v módě výraz neoptimálnější. Ten si osobně překládám jako nejlepší z možného i nemožného.

Ale vrcholem absurdit je v našem světě dárek zdarma. Tohle spojení dvou silně magicky nabitých slov je projevem geniality obchodníků. Je to neoptimálnější absurdita, co znám. Navzdory tomu, že to zní jako pitomost, co to udělá s námi? Jste-li na tom podobně jako já, jdete se přinejmenším podívat, o co jde. Všichni v hloubi duše víme, že za každý „dárek zdarma“ budeme muset něčím zaplatit, přesto je pro nás tahle slovně magická mucholapka neодолатelná. Na druhou stranu je fakt, že příliš časté užívání dotyčných slov posiluje naši imunitu. Já osobně trénuji na pouličních prodejcích v době, kdy čekám na autobus nebo na parkovišti u naloženého auta, zatímco můj manžel nakupuje.

Zrovna nedávno jsem takhle přitáhla pozornost prodavačky pouličních vůní. Vytušila ve mně ideální objekt, dokon-

ce jsem se ani netvářila odmítavě. Možná ji vůbec nenapadlo, že ji beru jako prima objekt na ukrácení dlouhého čekání.

Pozdravila mě a sdělila mi tu sladkou novinu, jaké úžasné štěstí mě dnes potkalo, neboť firma XY v rámci mimořádné akce nabízí své špičkové výrobky za neuvěřitelnou cenu. Navíc má pro mě jako dárek tento fantastický parfém.

Do ruky mi vložila krabičku odrážející na slunci zlatá prasátka. Asi ta dívka ještě nebyla dostatečně zkušená, protože potřebovala vteřinu na nadechnutí k dalšímu proslovu. Té odmlky jsem využila já.

„To je skvělé! Dárek! To znamená, že si ho mohu nechat bez ohledu na to, zda si něco koupím nebo ne, že jo?“ a hned jsem si začala krabičku cpát do kabelky.

Slečna s vůněmi se orosila a začala koktat. Jak říkám, nebyla dost zkušená, aby z toho vybruslila bez ztráty jistoty. Když se konečně dopracovala na konec svého natrénovaného proslovu, rozzářila se úlevou, že to má za sebou, a její oči na mě spočinuly s napjatým očekáváním úspěchu, protože takhle neopakovatelná příležitost prostě nejde odmítnout.

„Tak co vy na to? Skvělá nabídka, že ano?“

„Ani ne, díky,“ podala jsem jí zpět její dárek zdarma, aby kvůli mně nebyla škodná. Nejspíš ho i ona musela zacvakat ze svého.

„Ale... ale,“ zase drobné zakoktání, „copak se vám na tom nelíbí?“

S úsměvem jsem pokrčila rameny: „Prostě se mi to nelíbí.“

„Opravdu si to nekoupíte?“ nevěřila vlastním ušim.

„Ne.“

Dřív jsem mívala snahu své odmítnutí omlouvat tím, že tu s sebou zrovna nemám dost peněz, nebo že trpím alergií a podobně. Pak jsem si ale řekla: proč se, holka, omlouváš? Tady jde o obchod. Oni chtějí tvé peníze a ty máš právo

říkat ne. Není nutné se omlouvat. Navíc takové prohlášení, že se vám nabízené zboží nelíbí, o hodně zkrátí přemlouvací fázi rozhovoru a prodejce se vás už nebude snažit přesvědčit, že přesně tímhle dárkem uděláte radost každému, kdo není alergik jako vy. Prostým „ne“ seberete vodu na mlýn každému pouličnímu prodejci, za to vám ručím.

A kdyby náhodou vytáhl z kouzelnického rukávu další dva dárky zdarma, povězte mu, že zvolil nejoptimálnější způsob, jak si z někoho, právě zde a právě v tuto minutu, udělat nejúhlavnějšího nepřítele...