

Amerika – náš vzor?

Milan Kvapil

Hodně dlouho jsem setrval v omylu. Trvalo mi to, než jsem prozřel. Omyl tkvěl v představě, že bílí Američané jsou totéž co bílí Evropané. Připadlo mi to nad slunce jasné. Jsou bílí? Jsou. Mluví anglicky? Mluví. Přišli z Evropy? Ano, přišli, proč by se tedy měli lišit.

K pochopení mého hlubokého omylu a přijetí toho jediného správného názoru nebylo zapotřebí ideologické masáže, ale hnedle po první osobní návštěvě Ameriky (tedy USA) pouze znovuosvěžení bazální informa-

Holdují fotbalu, jehož základním pravidlem je jdi dopředu, přímo před sebe, buď nejrychlejší a nejsilnější. Prostě to dej a moc nespekuluj. My máme také fotbal. Ale je to primárně kombináční hra, souboj taktik a strategií. Cílem je obehřát soupeře oblaťnutím, tedy chytrostí. Až v druhé řadě je nutná rychlost, přesnost, atletická zdatnost.

My máme ve společnosti jasná, byť nepsaná pravidla, ač si to neuvědomujeme. Pro řešení řady společenských situací však potřebujeme sepsaná pra-

je co je a nám se to nelíbí). Američani se rozhodují jinak – přednost má ten, kdo přijede dřív (tedy ten, kdo je první). Vedlejším produktem je pak fakt, že většina soudů v Americe končí nějakou dohodou, „mimosoudním vyrovnáním“. Protože je pro ně lepší se většinou nějak dohodnout než jít do naprosto nepředvídatelného vyústění situace.

Většinu z nás zajímá při koupi nového auta, „kolik žere“. Tedy jakou má spotřebu benzínu/nafty na 100 km. V praxi (dám stranou palubní počítač, který vám to zalže v přímém přenosu) tedy musíme při plánovaném výletu spočítat, jestli dojedeme tam a zpět (nelehký úkol – když mám polovinu nádrže, dojedu z Trhových Svinů do Úpy a zpět?). Američan na to jde jinak. Ví, že na galon ujede x mil (spotřeba se v USA udává jako vzdálenost, kterou ujedete na jeden galon). Takže když má 20 galonů v nádrži, ví, že ujede x mil. Pro váš život je tohle vyjádření jednodušší. Nezapomínejte se složitostmi. Američan se totiž ptá: „Kam až dojedu?“ Evropan přemýšlí: „Kolik mě to bude stát?“

**Abyste se rozhodli dát se do pohybu,
potřebujete buď nějaký zásadní
vnější hybný impuls,
anebo osobnostní profil,
který vás vede k mrnění
ze života na rodné hroudě.**

ce z prvního ročníku „mediny“ o selekci, která je základním mechanismem umožňujícím přežívání jedince, a tudíž předávání genů do dalších generací.

Abyste se rozhodli dát se do pohybu, potřebujete buď nějaký zásadní vnější hybný impuls (lry dal do pohybu hladomor způsobený bramborovou plísňí – *Phytophthora infestans*), anebo osobnostní profil, který vás vede k mrnění ze života na rodné hroudě.¹ Jistě může být plauzibilní hypotézou, že osobnostní rysy, povětšinou definované geneticky, stály za většinou odchodů za oceán a v nových podmínkách proběhla další selekce. Proto si myslím, jsou ti Američané jiní. Jak jiní? Několik příkladů.

vidla. Někteří tvrdí, že latina je tak studeně přesný jazyk nejen proto, že je mrtvý (zčásti), ale proto, že Římané rozvinuli právní systém, jehož hlavním principem bylo dosažení předjmatelnosti výsledku. Tedy když něco provedete a přijdou vám na to, tak víte, co můžete čekat (s jistým rozptylem od-do). V USA soudili dříve moudří mužové, a tak je tam ukotven jako významný faktor názor soudce (potažmo poroty složené z laické veřejnosti; dokonalou, napínavou a vtipnou ilustraci toho, jak se to v USA provádí nyní, poskytnete seriál Advokát²). Takže My jsme se domluvili a zapsali do zákonů, že když přijedou dva ke křižovatce, tak má přednost ten zprava (ať



Foto: archivu

Prof. MUDr. Milan Kvapil, CSc., MBA
Prezident Diabetické asociace
České republiky

Vybíráte-li si nové auto, pak jistě chcete vědět, jak je oblíbené. To je jistá informační protiváha reklamních keců, kterým nelze bez korekce věřit. Američané udávají základní ukazatel prodejnosti v počtu dnů, po které stojí auto u prodejce. Nejprodávanější modely se tam ohřejí 2–3 dny. Auta-lůzří k jednomu roku, což se nyní týká řady elektromobilů. Tento parametr obejde reklamní triky výrobce, který uvádí vyrobená auta, a pokud prodaná, tak včetně těch, která jsou v prodejnách. Evropské automobilky se proto rády chlubí počtem vyrobených aut. A když to číslo nesedí, tak – jestli to nevíte – donutí prodejce prodat auta sobě samým.

První tempomaty byly fixní – nastavili jste rychlost a jeli. Pak přišly adaptivní. Ty vás zavěsí za předjezdce a přilepení na jeho kufr jedete tak, jak za vás rozhoduje ten před vámi. Ty nejnovější typy vás vracejí zase z klidu do režimu napjatosti, neboť upravují rychlost ještě podle značek omezujících. A jak se záhy přesvědčíte, nejsou stoprocentně spolehlivé, takže občas vás zpomalí či zrychlí naprosto nečekaně (což bývá často zdrojem naštvanosti, či legrace, podle náтуры). Tedy, to je „voprůz“. Ale Američan na to jde jinak, máte stále možnost dvou prvně uvedených funkcí. Připadalo mi to nejprve zbytečné a snobské, než jsem si uvědomil, jak

to vlastně v Americe funguje. Daleké cesty, rovné a prázdné ve většině vnitrozemí. Tam si nastavíte rychlost, protože jsou jejich policisté přísní. A pak ve městě, víceproudé komunikace se souběžně jedoucimi proudy aut. Jak jsem se dozvěděl, v této situaci řidiči spoléhají na praktickou nemožnost měřit rychlost a postihovat za její překročení, protože prostě jede nekonečný několikaproud automobilů. Proto celá plná komunikace pomalu zrychluje nad limit. No a tam se hodí právě adaptivní tempomat, abyste si mohli říct: „Já nic, já muzikant, to ten přede mnou jel rychle.“

Historii bezpečnostních pásů neznám dopodrobna, ale mám pocit, že se automobilový průmysl inspiroval leteckým. Evropani přijali, neviděli problém v tom, že se prostě posadí a připoutá se/spoutá pod knutou pokuty. Američani, ryzí to svobodomyšlní lidé, se bránili. Kdo mi přikáže se připoutat? Kdo má právo po mně požadovat spoutání? Ukažte mi ústavní dodatek, který to přikazuje. Výsledkem bočných kolejí vývoje, které jsem si i osobně vyzkoušel, byl systém, kdy vás po uzavření dveří pás sám objal a připoutal. Bylo to veselé pozorovat kolegyně, když jsem je poprvé svezl. Ale zásadním skokem bylo vymyšlení airbagů. Ty zachraňují životy v krizové situaci, jinak o nich nevíte a je pouze a pouze na vašem rozhodnutí, zdali si

zvýšíte bezpečnost připoutáním bezpečnostním pásem navíc, či ne.

Konečně rozdíl mezi námi mohu podtrhnout citací jedné kazuistiky z USA. Řidič autobusu trpěl hypoglykemiemi, byv léčen inzulinem. Doporučení ošetřujícího lékaře znělo: „Snižte dávku inzulinu.“ A to bez jakékoliv starosti o úroveň kompenzace. A zdůvodnění? Nesmí přijít o práci, proto nebude cílem léčby těsná kompenzace.

V těch mých příkladech (na jejichž přesnosti nelpím) je obsaženo to „americké“: jdeme kupředu, k cíli, vše tomu podřídíme, práce nás fakt živí a je pro nás smyslem života. Tohle by mělo být inspirací pro nás. Dlouho jsem si říkal, že Amerika je skutečně velká inspirace (nikdy ale ne vzor, v řadě oblastí by určitě vzorem sloužit neměla). Ale poslední roky, co nám importovali ty naprosté nesmysly (jistě nemusím vyjmenovat), si kladu otázku: „A neměly by naším vzorem být spíše racionalita vyvážená emocemi, touha po vědě a poctivé práci, cesta dál, výš, namísto topení se v bažině naprostých hloupostí?“ Pokud bychom to dokázali, kdo by pro koho byl vzorem? I když, vypadá to, že nakonec se ti potomci vystěhovalců a emigrantů chytli za nos a obrací se k podstatě existence. Geny se asi nezaprou. Jsme tu, abychom šli racionálně kupředu, a ne abychom dekadentně vyhínali.

Literatura

1. mrnění viz <https://cestina20.cz/slovník/mrnit-se/>
2. <https://www.netflix.com/cz/title/81303831> Pozn.: Vysoké procento mimosoudních vyrovnání není projevem vzájemné ohleduplnosti (proč by se soudili, že?), ale je dáno právě tím, že vlastně nevíte, jak se porota a soudce rozhodnou.

www.tribune.cz/nase-tituly/