

Mapa uhýbání

Výslech protistrany u soudu jsem dlouho chápal jako lov na přiznání. Přiznání ale skoro nikdy nepřijde. Co přijde, je odpověď, která chybí, a ta se dá zapsat do protokolu stejně přesně jako odpověď, která zazněla.

JAN VYTŘÍŠAL 1. 10. 2026 5 MIN ČTENÍ

Spory · Výslech · Rétorika · Vyjednávání

I. DVĚ HODINY, OSMNÁCT STRAN

Jednání začalo v půl desáté a skončilo v půl dvanácté. Protokol má osmnáct stran. Na druhé straně se děl obchodník, který několik let vykupoval nemovitosti od lidí v exekucích. Můj klient mu svůj areál prodal za zlomek ceny, kterou o dva roky později chtěla v dražbě nová vlastnice. Spor se vedl o to, jestli šlo o obchod, nebo o zneužití tísně.

Do jednací síně jsem nešel pro přiznání. Ten, kdo se roky živí tím, že lidem v tísní vysvětluje smlouvy, neřekne u soudu „ano, zneužil jsem ho“. Kdo jde pro přiznání, dostane zpravidla jen sebejistou výpověď a odchází s pocitem, že výslech byl zbytečný.

Šel jsem pro něco jiného: pro mapu míst, kde odpověď chybí.

II. SEDM ODDÍLŮ

Otázky jsem měl rozdělené do sedmi oddílů: vznik spolupráce, výpočty a „pomocné“ platby, smlouvy, zástava a exekuce, zpětný odkup, firemní struktura, vnitřní procesy. Celkem několik desítek otázek. Nečetl jsem je ale v pořadí. Seznam sloužil jako šachovnice, ne jako scénář.

Pravidlo bylo jediné: každá otázka musí přinést informaci, ať odpověď dopadne jakkoli. Přímá odpověď je informace. Odpověď v rozporu s nahrávkou, kterou soud slyšel o hodinu dřív, je informace. A uhnutí je informace také, často ta nejcennější.

Otázky jsem proto stavěl na postup, ne na úmysl. „Proč jste to udělal?“ zve k projevu o dobrých úmyslech. „Kdo smlouvu sepsal?“, „Kdy ji klient dostal?“, „Čím jste si ověřil, že rozumí rozdílu mezi zápůjčkou a koupí?“ zvou k faktu. Fakt buď existuje, nebo neexistuje, a obojí jde do protokolu.

III. CO UHNUTÍ PROZRADÍ

Filozof Grice popsal, že rozhovor drží pohromadě tichá dohoda: odpovídám tolik, kolik je třeba, k věci a srozumitelně. Kdo tu dohodu poruší, sděluje něco právě tím porušením. U soudu to platí dvojnásob, protože porušení nejen slyší soudce, ale zapisuje ho zapisovatelka.

Ptal jsem se, proč obchodník nevzal mého klienta k advokátovi, který složitou smluvní dokumentaci sám sepisoval. První odpověď: „byl to náš právník“. Zeptal jsem se znovu. Druhá odpověď: „Nevidím v tom důvod. Myslím si, že devátou třídu jsem vyšel i já a číst a psát umím.“

Na tu odpověď jsem nereagoval. Nebylo co dodat. Člověk, který vysvětluje smlouvy s odkazy na několik zápůjček, předkupní právo a zpětnou koupí, právě řekl, že k jejich pochopení stačí devátá třída.

Druhé místo na mapě: ve smlouvě stálo ujednání, které podle jeho vlastních slov na nahrávce mělo zajistit, aby ji klient „nemohl zpochybnit“. Zeptal jsem se, jak ta slova hodnotí dnes. Odpověď: „Dneska je zpochybnitelný všechno.“

Tady přichází jediný okamžik, kdy výslech vyžaduje sílu, ne důvtip. Relativizace je pozvánka do debaty o povaze světa. Kdo ji přijme, prohrál. „Ne, prosím, nerelativizujte tu otázku,“ řekl jsem a zopakoval ji. Přišla nová verze: ujednání tam bylo na přání klienta. Na nahrávce, kterou soud slyšel, přitom říkal, že ho domluvil se svým právníkem.

Protistrana namítla, že její klient není právník. Odpověděl jsem, že s tou smlouvou operoval tak, jako by právník byl, a že kdybychom tu měli právníka, celý případ by nevznikl. Soudkyně otázku připustila. Odpověď zněla: „nejsem schopen na to prostě odpovědět“.

IV. OPAKOVÁNÍ JAKO NÁSTROJ

Za dvě hodiny jsem sedmkrát řekl nějakou variantu věty „neodpověděl jste mi“. Osmkrát „já se ptám“. Žádné zvýšení hlasu, žádný komentář, žádné hodnocení. Opakování otázky v téměř stejném znění má jedinou funkci: ukázat soudu, že odpověď pořád chybí.

Nemovitost skončila ve společnosti v zámoří. Proč? „Abysme předešli pokutám, velkým pokutám.“ Jakým pokutám? „Je to jinej stát. Ten stát funguje jinak jak v České republice.“ To jsem odmítl jako vysvětlení a zeptal se znovu. Pokuty se nejdřív pohybovaly „ve stovkách tisících dolarech“, o několik otázek dál „je to otázka 500, 1 000“.

Nikdy jsem neřekl „lžete“. Nebylo to potřeba. Rozdíl mezi stovkami tisíc a stovkami stál v protokolu dvakrát, pod sebou, se jménem toho, kdo ho vyslovil.

Stejně to šlo s dluhem. Na nahrávce zmínil dluh pět milionů, který prý na nemovitosti vázne. U soudu nejdřív tvrdil, že si peníze půjčil osobně, aby pomohl mému klientovi. Pak, že dluh byl na víc nemovitostí. Na otázku, jaký ekonomický smysl má zadlužit se osobně, když nemovitost nabude zahraniční společnost, odpověděl: „Udělalo se to, jak se to udělalo, tak to prostě jakoby bylo, jsem velice spontánní člověk.“

V. ODPOVĚĎ, KTEROU SOUD PŘEVZAL

Nejsilnější místo mapy nevzniklo z uhnutí, ale z upřímnosti. Zeptal jsem se, jak postupuje, když zjistí, že klient může být v tísní nebo smlouvě nerozumí. Odpověděl, že podle něj žádný člověk v tísní není. V tísní je podle něj jen ten, kdo nemá kde bydlet a nemá práci.

V té větě nebyla vytáčka. Byl to popis obchodního modelu jeho vlastními slovy. O necelé čtyři měsíce později stála v odůvodnění rozsudku. Soud v něm uzavřel, že kupující zneužila tísně mého klienta a smlouva je absolutně neplatná. Areál se nakonec vrátil k původnímu majiteli.

VI. CO NEDĚLÁM

Neptám se, proč protistrana lže. Otázka na lež dává druhé straně jevištěm: může se urazit, dovolat se své cti, odvést řeč od faktu ke své osobě. Neptám se ani na pocity a úmysly. Na ty má každý připravený odstavec.

Nekomentuji odpovědi. Komentář patří do závěrečné řeči a do písemného vyjádření. Ve výsledku by jen rozředil to, co má zůstat ostré: otázku a to, co na ni zaznělo, nebo nezaznělo.

Nezaplňuji ticho. Když odpověď chybí, nechám ji chybět o vteřinu déle, než je příjemné. V protokolu z toho zbude jediný řádek, ale soudce, který u toho seděl, si tu vteřinu pamatuje.

A neočekávám, že mapa přesvědčí protistranu. Přesvědčit má soud. Člověk naproti mně na konci řekl, že soudu „dostatečně prokázal tolik věcí“. Formálně měl pravdu v jednom: každá otázka dostala nějakou větu. Jen ne vždy odpověď.

VII. MAPA MÍSTO PŘIZNÁNÍ

Výslech protistrany se dá vést jako lov na přiznání, nebo jako kartografie. Lov se většinou nepovede a ten, kdo ho vede, pak přeceňuje sílu svých argumentů. Kartografie se povede skoro vždy, protože jejím výsledkem není jediné slovo, ale tvar.

V tomto případě vypadal tvar takto: smlouvy, kterým měl rozumět žák deváté třídy; ujednání proti zpochybnění, které bylo najednou na přání klienta; pokuty, které se během několika minut zmenšily o dva řády; dluh, který byl jednou kvůli klientovi a podruhé kvůli všemu ostatnímu; a definice tísně, ve které se nevejde nikdo, kdo má střechu nad hlavou.

Nic z toho není přiznání. Všechno dohromady je mapa. A s mapou se rozhoduje líp než s přiznáním, které nikdy nepřijde.

JAN VYTRÍSAL

Mapa uhýbání

Spory

2026-10-01

janvytrisal.com/eseje/mapa-uhybani/

0 SÉRII	Texty této série vznikají jako autorské eseje v dialogu s velkými jazykovými modely (primárně Claude), které slouží jako research partner a editorský sparring. Strukturální rozhodnutí, výběr otázek, citační volby a finální editace jsou autorské.
LICENCE	Tento text je publikován pod licencí CC BY-NC 4.0 — sdílení a úpravy s uvedením autora pro nekomerční účely.
CITOVAT	Vytřísal, J. (2026). <i>Mapa uhýbání</i> . https://janvytrisal.com/eseje/mapa-uhybani/