



Biopóker

Dósa Zoltán

Blökk és egyéb gondolatok

Presa Universitară Clujeană

Dósa Zoltán

Biopóker

Blöff és egyéb fondorlatok

A borítót Kiss Emőke tervezte.

**A borítón látható rajz a Shaw Family Archives
tulajdonában lévő kép alapján készült.**

© Dósa Zoltán, 2016.

ISBN 978-606-37-0011-8

**Universitatea Babeş-Bolyai
Presa Universitară Clujeană
Director: Codruța Săcelean
Str. Hasdeu nr. 51
400371 Cluj-Napoca, România
Tel./fax: (+40)-264-597.401
E-mail: editura@editura.ubbcluj.ro
<http://www.editura.ubbcluj.ro/>**

Dósa Zoltán

Biopóker

Blöff és egyéb fondorlatok

Presa Universitară Clujeană / Kolozsvári Egyetemi Kiadó

2016

TARTALOM

BEVEZETÉS A FÉLREVEZETÉSBE.....	11
Köszönetnyilvánítás.....	23
Jegyzetek.....	24
 1. ÉLŐVILÁG, CSALFA TERMÉSZET.....	25
Sejtelmes sejtek és agyagkatonák.....	27
Virágok varázsköntösben.....	35
Hamis gyűrűért igazi menyasszonyt.....	37
A majmolás művészete.....	41
Bagolyszem és egyéb maskarák.....	43
Az erény kovácsai hátrányból dolgoznak.....	49
Ijesztő vagyok, mert félek.....	54
ToM vagy nem ToM?.....	55
Jegyzetek.....	62
 2. A CSÍRÁZÓ FORTÉLY.....	67
A kirekesztő királyság.....	67
Trónörökös pelenkában.....	70
A királyi próba.....	75
Hamis vélekedés és igaz egyebek.....	77
ToM és megtévesztő viselkedés.....	84
Egy pillantás a lélek tükreire.....	87
Amit mond a száj, és amit mutat az arc.....	90
A csalás színvilága.....	93
A hihetetlen felnőttmesék.....	97
A kis blöffölők leleplezése.....	101
Önmegtévesztés újratöltve.....	109
Jegyzetek.....	114

3. FÜLLENTŐSULI.....	119
Diákcsinny vagy rendszer elleni izgatás?	119
A jót tudni nem elég?	122
A puskázó lélekrajza.....	124
A tiltás gyümölcsei.....	136
Jegyzetek.....	139
4. SZEX ÉS HÚHÓ	141
Ruhákról és cicomákról	141
A divat mint mimikri	144
Kokalárok és tündérkéek, a megkomponált léhűtők	149
Alsónemű a békéért	152
A hímszelídítés biológiája	155
A termékenység szabályos divatciklusa	158
A jó gének és a fluktuáló aszimmetria	162
A hűség és a csapodár.....	165
Versengünk vagy választ(at)unk?	167
Hamisított szimmetriák.....	171
Hamisított arányok	175
Csalással versenyben és csalással együtt	181
Miért mosolyog Júlia?.....	185
Szerelem sötét háromszögben	188
A nők és a szociális hatalom	191
Kulcsok a zárhoz	194
Jegyzetek.....	196
5. CSALAFINTABAJNOKSÁG	201
A verseny elkezdődött.....	201
Játék az élet?	204
Babérok Isten kezéből	212
Dicstelen diadalok és sportszerű baklövéssek.....	217
Zsoldosok és hazafiak a fegyvertelen háborúban.....	222
A test és cselei	228
Legyen rend a hamisságban!	235
Bajnokok földje	245
Jegyzetek.....	247

6. A MEGTÉVESZTETT EGÉSZSÉG	251
A halandó mint szimuláns	251
Münchausen kóros hódolói.....	260
Átruházott betegségek	265
Színlelt nyavajaink.....	266
Nem gyógyulunk ki magunkból	274
Placebo Domino. Csak egy kegyes humbug?	282
Jegyzetek	288
7. HŐSÖK ÉS SZÁJHŐSÖK.....	293
A béke disznóól... ..	294
Így öltök ti.....	302
A hadvezér a sisak mögött	305
A harcos szellemtől a hős szelleméig.....	314
Csellel, gánccsal	324
Amikor a józan ész térdre borul	338
Használati útmutató a rókabőrhez	343
Jegyzetek	348
8. HERMÉSZ OLTALMÁBAN	353
Blöffölj vagy meghalsz?	354
Az üzlet és a játék	359
Szerep van, jöhet a játék.....	364
Csapdák mindenfelé.....	367
Győztél, ha meggyőztél	377
Leltár az üzletemberről.....	387
Jegyzetek	396
9. BLÖFFSUGÁRZÁS	399
Médiahatások	402
Dumagépek adáskörzetében.....	404
Szenzációs üzenet	407
Csak tessék, ez csupa kóklerség	410
Törzsek és jelképek.....	420

Biopóker. Blöff és egyéb fondorlatok

Képi gyakorlatok a térdre kényszerítéshez.....	423
Nyelvi gyakorlatok a térdre kényszerítéshez	429
Propaganda!	438
Bolyongás a világfaluban	448
Jegyzetek.....	453
 10. BIOPÓKER.....	 459
Érted hazudok, vagy ellened	463
A szőrme, ha valódi	469
Jegyzetek.....	475
 FOGALOMTÁR.....	 477
 SZAKIRODALOM.....	 493

Mundus vult decipi, ergo decipiatur.

BEVEZETÉS A FÉLREVEZETÉSBE

„A világ azt akarja, hogy becsapják, tehát be kell csapni”. Gaius Petronius, egy ókorban élt római író szavai ezek.¹ Ha elgondolkodunk azon, hogy miféle tapasztalat nyomán fogalmazhatta meg észrevételét, akkor elegendő a történelmi helyet és időt pontosítani. Az ókor legnagyobb birodalmának virágkorán túl, Nero, római császár uralkodásának idejében történt, egy olyan korban, amikor az ármány és kegyetlenkedés szétfeszítette a korábbi nagyhatalmat. A véreskező zsarnok, akinek végig szélsőséges erőszak jellemezte a politikai pályafutását, minden lehetőséget megragadott, hogy vélt vagy valós ellenségeit eltegye láb alól. A római arisztokrácia volt a császár legfőbb ellensége, ám Petronius, mint *elegantiae arbiter*, vagyis az ízlés bírja, Nero kevés számú bizalmasának társaságába került. Ő mondta meg a kényúrnak, hogy mi tekinthető szépnek és kellemesnek, s mivel Nero számára a saját műveltsége fontosabb volt, mint a recsegő-ropogó birodalom problémái, nagy befolyásra tett szert. Sorsát azonban ő sem kerülhette el, az irodalmi nimbuszára féltékeny császár összeesküvés gyanújával a halálba kergette. A legmélyebb morális válságban tengődő Római Birodalomban a megtévesztés hatékonyságának felismerése szinte értelemszerűnek tűnik. Amikor a képmutatás, a cselszövés és az összeesküvés megmételtyezi az emberi kapcsolatokat, és minden emberi gesztusra a gyanú árnyéka vetül, akkor parancssá válik az, hogy blöffölni tanuljon az ember. Ha viszont a blöff válik bevett szokássá, akkor éppenséggel az igazmondás válik megtévesztővé. Éppen ezért, az emberi kapcsolatok bonyolult hálózatában az igaz és hamis kommunikációnak valamilyen egyensúlyi állapota kell kialakuljon ahhoz, hogy a kultúra éljen és virágozzon. Ha valamilyen csoda folytán mindenki egyszerre őszinte lenne, az pont olyan bonyodalmat okozna, mintha mindenki egyszerre tagadná meg az igazmondást.

Az emberi kultúra tehát elbír az őszinte kommunikáció mellett valamennyi megtévesztő kommunikációt is, és valóban, ha végigpásztázzuk a legfontosabb könyveket, egyben a kultúra legerőteljesebb információ-hordozóit, akkor gyakran dokumentálnak olyan eseteket, melyek szerint az emberek csalnak. Mindenhol és minden időben. Az ősatya Jákob, a Teremtés könyvében leírtak szerint úgy jött világra, hogy ikertestvérével már az

anyaméhben tusakodtak. Jákob kétségbeesetten markolta Ézsau sarkát, hogy ne tudja az megelőzni, ne ő nyerje el az elsőszülöttséget: „és kijöve az első; vereses vala, mindenestől szőrös, mint egy lazsnak; azért nevezik Ézsauának. Azután kijöve az ő atyjafia, kezével Ézsau sarkába fogódzva; azért nevezék nevét Jákobnak.”² A Jákob név jelentése sarkot fogó, elgáncsoló, csaló, aki más helyére lép. Azért a nagy versengés, mert az elsőszülöttségi jog kétszeres örökséget jelentett az atyai vagyonból, továbbá ő lehetett a családfő és a lelki vezető, így az Istennek tett ígéretek megvalósítója. Jákobot ez utóbbi, és nem a kétszeres vagyon érdekelte, mindazáltal nem riad vissza attól, hogy szeretteit átverje, ahányszor csak érdeke azt kívánja. Ézsau vadászathoz értő mezei ember volt, Jákob pedig szelíd ember, sátorban lakozó. Ézsau vakmerő és bátor, az apja kedvence, aki a szája íze szerinti vadat készítette neki. Jákob gondos és óvatos, ügyeskedő, az anyja kedvence, aki nem bízta Istenre az ígéretek megvalósítását sem, hanem elébe megy a sorsnak. Egy alkalmas pillanatban megveszi az elsőszülöttség jogát az éhes Ézsautól egy tál főzelékért cserébe. Mindez még kevés azonban, mert az apja, Izsák áldása nélkül semmit sem ért volna. A vén és látását veszített apa meg akarja áldani Ézsaut, de az éppen nem tartózkodik otthon. Anyja tanácsára a fondorlatos öcs a bátyja ruháiba öltözik, illetve sima bőrére egy kecskegödölye bőrét húzza, hogy apja ne tudja kitapogatni kilétét. Végül a kétkedő családfő megáldja a kisebb fiút, aki így végérvényesen elnyeri az elsőszülöttséget. A hazatérő Ézsau már hiába fordul az apjához: „ez pedig monda: A te öcséd jöve álnoksággal, és vevé el a te áldásodat.”³

A középkorban, és különösen a barokk idején a lét kettősségét szimbolizáló *szimuláció* és *disszimuláció* kötelező erényként szerepelnek, mitőbb, a bölcsesség jelzőmozzanatai.⁴ Az álarc, palást, lepel mind-mind olyan metaforák, amelyek a rejtőzködés szükségességét hirdetik. Ezt nem nehéz megérteni, ha figyelembe vesszük, hogy a barokk a vallási zűrzavar időszaka volt, amikor a katolikus egyház által elindított ellenreformáció keretében az elveszett híveket kellett visszacsábítani, és meggyőzni arról, hogy Isten kegyelmessége felülírja a reménytelenség érzését, amit az eredendő bűn és a világ mindennapi bajainak az összemosása eredményezett. A mértéktelen túlzások és a monumentalitás e meggyőző munka eszközei. Az abszolutisztikus politika és a vallási elnyomás egyetlen ellenszerévé vált a megtévesztés, vagyis ebben a szellemi légkörben másképpen gondolkodni csak úgy lehetett, hogy szimulálni kellett a vallási dogmákat, a saját

meggyőződést pedig palástolni. Torquato Accetto olasz udvari író könyvet is írt a tisztes színlelésről, és ez annak a felismerése, hogy a nyílt szembeszállás az elnyomással reménytelen, a külső körülmények által előírt magatartási normák nem lökhetőek félre, ezért a túlélés biztosítéka a másként gondolkodás álcázása a türelmes várakozásban.⁵ A bölcs ember tehát kényszerű helyzetéből fakadóan kétszínű, de ez nem elítélendő, mert a túlélését szolgálja.

A kétszínű ember figurája természetesen rengeteg művészt is megihletett, a modern manipulátor prototípusát legjobban talán Thomas Mann ragadja meg az *Egy szélhámos vallomásai* című pikareszk regényében.^{6 7} Felix Krull a látszatoknak hódoló világot a legapróbb részletekig érti, és eszessége révén könnyörtelenül ki is használja. Korán rájön arra, hogy jó megjelenésével, kitűnő színlelőképességével és behízsgáló modorával könnyen meg tudja tévesztetni az embereket. Eleinte apróbb előnyökért, később már szükségből és kalandvágyból hasznosítja képességeit. Könnyen és élvezettel adja fel identitását, nincstelen kisgyermekként gróf úrfiként pózol, liftesfiúként Párizsban a hangzatosabb Armand névre cseréli nevét, később kitűnően színleli az epilepsziát, hogy megmeneküljön a hadseregtől, majd Venosta márk helyett világ körüli útra utazik, élvezvén a gazdagság és fényűzés minden pillanatát. Különösen érdekes, hogy a cseperedő Felix meghatározó élménye éppen egy színházi jelenet, aminek az értelmezési kerete nem a valóság, hanem a nézők önbódító hiedelme. A színpadon „boldog tökélynek” lát egy ünnepelt szereplőt, majd a színpalak mögött nyomorúságos és rendetlen környezetben látja viszont a taszító külsejű színészt. A kettős természet megpillantása számára a felismerése annak, hogy az emberek valósággal elfogadják, sőt, óhajtják azt, hogy becsapva legyenek. Odavannak az illúziókért. Ez azonban Felixet nem elkésérti, hanem feldobja. Ő a fordított utat járja be, a fakó valóság világából küzdi fel magát a villogás és szemfényvesztés világába. Filozófiája elegáns, miszerint „csak az a csalás számíthat sikerre és eleven hatásra az emberek közt, amely nem is csalás a szó szoros értelmében, hanem egy élő, de a valóság birodalmába egészen el nem érkezett igazságnak a felruházása azokkal a külső jelekkel, melyekre szüksége van, hogy a világban elismerésre és méltánylásra tegyen szert.”⁸ Felix Krull tökéletesen teljesíti szerepét, képes múltja minden láncát lerázni, elfeledni, és ünnepeltetni magát olyan külsőségek alapján, amelyek minden kételyt azonnal érvénytelenítenek. A főhős narcisztikus jelleme és

rendíthetetlen hite a „finom” önmagában még nem lenne elegendő a sikerhez, emellett türelmes, ékesszóló és szeretetre méltó kaméleon. Ez utóbbit olyan jól műveli, hogy képes a pupillája átmérőjét akaratlagosan változtatni, annak érdekében, hogy a színlelt emocionális állapota és vegetatív reakciói tökéletes összhangba legyenek.

Bár Krull profilját száz évvel ezelőtt rajzolgatta Thomas Mann, joggal feltételezhetjük, hogy közöttünk is megtalálná a helyét, nem lenne könnyebb ma sem leleplezni, annak ellenére, hogy a megtévesztő viselkedésről azóta nem csak a szépirodalom, hanem a pszichológiai szakirodalom is jócskán összegyűlt. Tudjuk például azt, hogy a csoporthierarchia magasabb fokán álló, vagy arra törekvő személyek nem-verbális megtévesztő viselkedése fejlettebb, mint azoké, akik nem domináns típusúak. Egyszerűen azért, mert jobban palástolják érzelmeiket és a hazugsággal együtt járó izgalom jeleit. Ím, Felix Krull pályafutását hitelesítik a tudományos vizsgálatok is. Egy érdekes vizsgálatban gyermekeket és felnőtt csoportokat egyaránt arra kérték fel, hogy egy hamis és egy igaz üzenetet tolmácsoljanak egy felnőtt irányába.⁹ A feladat maga abból állt, hogy két pohár italt kellett megkóstolniuk, amelyikből az egyik jóízű (édes), míg a másik rosszízű (savanyú) volt, de mindkettőre azt kellett mondaniuk, hogy jóízű. A helyzetről készült hangtalan felvételtől egy független csoport tagjainak kellett eldöntenie, hogy a látható személy hazudik-e vagy sem. A nem-verbális jelek megítéléséből a gyermekek és a felnőttek esetében is igaznak bizonyult, hogy a dominánsabb egyedek voltak a legsikeresebbek a félrevezetésben. A dominánsak tökéletesebben uralják a csalással járó vegetatív tüneteiket mint alárendelt társaik, és ez a képesség felnőttkorban még inkább jobban működik, mint gyermekkorban. A domináns személyek könnyebben gyártanak hihető hazugságokat, de vajon könnyebben is leplezik le a hazugokat? Nem. Érdekes módon az alárendelt típusúak érzékenyebbek mások érzelmeire és intencionális jelzéseire, ennél fogva jobbak is a csalók kiszűrésében. A vezető személyek tehát jobb csalók, de kevésbé jó detektívek, mint alárendelt társaik.

Magyarázza ez valamelyest a hierarchikusan szerveződő emberi csoportok dinamikáját? Elképzelhető, hiszen ha a szerepekben megtévesztő és megtévesztett egyedek vannak, akkor értelemszerűen az előbbi nyereséget zsebel be, az utóbbi pedig arra törekszik, hogy elkerülje a veszteséget. Aki többet birtokol, az előkelőbb helyet foglal el, aki kevesebbet, az szerényebbet. Ennek megfelelően a megtévesztés és a megtévesztés elkerülése a

viselkedésben kitapintható stratégiákat eredményeznek. A csoporton belül a stratégiák valahogyan egyensúlyi állapotba kell kerüljenek, egyébként a csoport szétesik. A nyereség-veszteség huzavona csak akkor működhet hosszasan, hogyha minden szereplő jártasságra tesz szert a szerepében, vagy olykor a másik szerepében is, hiszen a kusza társas érintkezésben cserélődhet a szereposztás. Blöffölni tehát tanulunk, ahogy azt is tanuljuk, hogy ne dőljünk be a blöffölésnek, ezek a szocializációban kipipálandó házi feladatok. Különösen hosszú feladatok, mivel az ember manipulációs eszköztárának van egy egészen sajátos eleme, az emberi beszéd. A nyelvhasználat révén a manipuláció lehetősége mennyiségileg is szaporodik, de minőségében is változik, roppant összetetté válik. Gondoljunk csak arra, hogy mit üzenhet egy arckifejezés, miként erősíti vagy gyengíti ezt az üzenetet a kimondott szó, illetve hogyan hat a nem-verbális jelzések hiányában a beszéd vagy az írott szó. Pusztán a beszéd alapján igazából nagyon nehéz megállapítani valakinek a jó vagy rossz szándékát. Az emberek rendkívül nehezen tudják megkülönböztetni az igazmondókat és csalókat, legtöbbször a találati arány alig haladja meg a véletlent (50%). Egy vizsgálatban a pszichológusok arra voltak kíváncsiak, hogy milyen szakmai csoportok teljesítenek a legjobban a csalók leleplezésében.¹⁰ A vizsgált csoportok között voltak az amerikai Elnöki Titkosszolgálat alkalmazottjai, hazugságdetektorral dolgozó CIA ügynökök, ügyvédek, rendőrök, pszichiáterek, egy speciális érdekeltségű csoport (aminek tagjai üzletemberek, ügyvédek, rendőrök, háziasszonyok, szociális munkások, pszichológusok, ápolók, stb.), továbbá egy egyetemista csoport is. Mint látható, jónéhány csoport közvetlenül érdekelt olyanszerű tevékenységekben, ami a csalók leleplezésével kapcsolatos. A kísérleti személyek megfigyelői szerepkört kaptak. A megfigyelték fiatal nők voltak, akiknek előzőleg egy mókás természetfilmet vagy pedig egy katasztrófáról szóló kisfilmet vetítettek. Egy rövid, videóra rögzített interjúban a megfigyelt személyek elmondták, hogy milyen jellegű filmet láttak, de az esetek felében nem mondtak igazat, például arról számoltak be, hogy remekül szórakoztak egy komikus jeleneten, holott drámai képeket láttak. Ők korábban egy rövid kiképzésen kaptak instrukciókat arra vonatkozóan, hogy hogyan próbálják leplezni valós érzelmeiket. A megfigyelők azt a feladatot kapták, hogy eldöntsék, hogy ki mond igazat és ki hazudik. A rögzített videóanyagot egy Facial Action Coding System (FACS) nevű program segítségével elemezték, ami alkalmasnak bizonyult arra, hogy az arcizmok ernyedtségének vagy

feszültségének függvényében érzelmi kifejezéseket azonosítson. Ezek alapján a FACS képes volt kiszűrni a csalókat. A kísérleti csoportok esetében azonban csupán egyetlen csoport volt, melynek tagjai kimagaslóan jól teljesítettek, a titkosszolgálat emberei, ők átlagban kb. 65%-os pontossággal helyesen szűrték ki a csalót, de a csoport több mint felénél ez az arány 70-100%-ra ugrott. A többi csoport eredménye szignifikánsan nem különbözött a véletlenszerű (50%) találati aránytól. Ezek után összehasonlították azt, hogy a kimagaslóan teljesítő (80% felett) és alulteljesítő (30% alatt) megfigyelők milyen viselkedés szegmentumokat részesítettek előnyben. A kimagaslóan teljesítők elsősorban a nem verbális viselkedésre figyeltek, míg az alulteljesítők a verbális megnyilvánulást gondolták fontosnak. Az előbbieket előnyét a szerzők azzal magyarázzák, hogy az arcon megjelenő mikro-expresszív jelzésekre rendkívül érzékenyek. Amúgy a megfigyelők kikérdezésekor nem hivatkoztak olyan jegyekre, amelyek az alulteljesítők megfigyelési szempontjaiban ne fordult volna elő. A kimagasló megfigyelő csupán többet lát az arcból, mint alulteljesítő társa. Általában a megítélés pontossága és az életkor, nem, illetve tapasztalat közötti összefüggés is hiányzott, de ez alól is kivételt képeznek a titkosszolgálat 80%-on felül teljesítő emberei, ők mindannyian 40 év alattiak voltak, és jobban teljesítettek idősebb kollegáiknál. Ez valószínűleg azzal magyarázható, hogy a szolgálaton belül az idősebbek inkább adminisztratív feladatokat látnak el, és egyre kevesebb szemtől-szemben kihallgatáson vesznek részt, így a csalók kiszűrésében legyűrjük őket a fiatalok. Persze felvetődik a kérdés, hogy miért jobbak a titkosszolgálat emberei a csalók kiszűrésében, mint más csoportok tagjai. Azért van ez így, mert az Elnöki Titkosszolgálat embereinek zöme korábban kormányzati személyek testőrségében dolgozott, így rendkívül érzékenyek a nem-verbális jellegű jegyekre. Munka közben folyamatosan a tömeget pásztázzák, azaz idegen arcokról próbálnak olvasni szándékot, anélkül, hogy verbális üzenetek segítenének ebben. Ezek az ügynökök idejük egy részét azzal töltik, hogy olyan embereket hallgatnak ki, akik kormányzati személyeket próbáltak megfenyegetni vagy megfélemlíteni. Beszámolóik szerint a fenyegetőzők ritkán hazudnak szándékaikat illetően, ezért a félrevezető viselkedés szemet szűrő. Ezzel szemben a bünyügyi dolgozók, kihallgatásokon résztvevő ügyvédek pontosan fordítva járnak el. Ők legtöbbször hazugságokkal szembesülnek, nekik a vélhetően igaz tényekre és bizonyítékokra kell koncentrálniuk. A poligráffal dolgozók elsősorban azt

hozták fel mentségükre, hogy ők ritkán figyelik a klienseik arcát, őket leköti a készülék kezelése, illetve a mérhető paraméterek regisztrációja. A pszichiáterek esetében nem prioritás az igazság felfedése a pácienssel folytatott beszélgetés során, az ők munkájuk nem felderítő jellegű. A fentebb ismertetett kísérlet a megtévesztés egy olyan válfaját képviseli, amit *hamis vélemény paradigmának* neveznek, vagyis a személy megpróbálja azt elhitetni, hogy egy dologgal kapcsolatban nem a valós hiedelme szerint, hanem azzal ellentétes vélekedik. Az érzelmek olvasásában nem szakavatott személyek is tudhatják, hogy az emberek lényeges különbségeket mutatnak abban, hogy mennyire képesek érzelmeiket palástolni. Az úgynevezett pókerarcú személyek kiválóak ebben, sokaknak viszont „minden az arcára van írva”, az emocionális állapotukat kísérő vegetatív reakciók könnyen leolvashatóak róluk. A nyelvi képesség önmagában azonban kiválóan alkalmas a blöffölésre. Nemcsak a jelek kombinációs lehetőségeiben mutatja meg erejét, hanem manipulatív lehetőségeiben is.

A befolyásolás pszichológiájának legismertebb szakértői, Anthony Pratkanis és Elliot Aronson azt állítják, hogy csak az ember képes arra, hogy a szavakkal és gondolatokkal manipuláljon, mivel ez lehetővé teszi, hogy „megoldjuk” a problémákat, anélkül, hogy a problémákat megoldanánk.¹¹ Igen, egy óriási absztrakciós lehetőség, de mégsem könnyű eldönteni, hogy pontosan hol húzódik az igazság, tudniillik léteznek még olyan élőlények a Földön, akiknek a kommunikációjában kezdetleges nyelvi jellegzetességeket fedezhetünk fel. Egy neves amerikai antropológus, Jared Diamond a kenyai Amboseli Park cercófajmairól azt írja, hogy legalább tíz valódinak tartott szavuk van, amelyek a csapattársaikkal való kommunikációt szolgálják. Ezek közül az egyik a „leopárd” kiáltás, ami a ragadozó közeledésére figyelmeztet, és ilyenkor a csapat tagjai fára menekülnek. Ezek a kis állatok azonban olykor hatalmas füllentésekre is képesek, ha éppen úgy kívánja meg a helyzet. Néha a leopárd távollétében is hallatják a „leopárdkiáltást”, olyankor, ha csapatuk éppen vesztesre áll egy ellenséges csapattal vívott harcban. Erre a hamis veszjelzésre a harcoló felek a legközelebbi fához nyomulnak, s ezzel a kis csalással a vesztesre állók lélegzetvételnyi szünethez jutnak. A kiáltás kétségbevonhatatlanul tudatos kommunikáció, nem a leopárd látványától kiszakadt önkéntelen félelmi reakció, és nem is pusztán reflexkiáltás.¹² A megfigyelésekből egy másik, szintén a tudatos használat melletti bizonyíték is kiderült, ugyanis a cercófok nemcsak figyelmeztetnek, hanem el is titkolják

a valós veszélyt. Abban az esetben járnak így el, amikor a leopárd olyan egyedek közelébe férkőzik, akikkel szemben feszült a viszonyuk. Az eltitkolással egyértelműen az a céljuk, hogy veszélybe sodorják a csapaton belüli ellenlábast, vagy véglegesen kiiktassák azt. Némelyik állat tehát komplex döntési folyamatokra képesek, és a kommunikációt társaik félrevezetésére is használhatják.¹³

És mi lehet a helyzet a tudatosság alacsonyabb szerveződési szintjein, olyan élőlények körében, akik nem használnak nyelvszerű közléseket, illetve emocionális állapotukról sem tudósítanak? Ők a Föld őszinte lakói? Hát nem. A tudatosság és intelligencia nem feltétele a megtévesztő magatartásnak, tudniillik rengeteg élőlény viselkedésrepertorjában eleve beépített alkalmazásként fellelhető a blöff. Túloznak és pazarolnak, színészkednek és utánóznak másokat, rejtőzködnek és álcázzák magukat, fitogtatják erőnlétüket és meghökkentenek, hízelegnek és bókolnak, holott könyörtelen opportunisták. Nem vagyunk tehát egyedül. Az élővilág tagjai a haszonszerzés és saját sikerességük növelésének érdekében megszámlálhatatlan módon és egyre kifinomultabb módszerekkel igyekeznek becsapni mindazokat, akikből hasznot húzhatnak. Ez így teljesen természetes és az is természetes, hogy ez nincs másképpen az ember esetében sem. Nietzsche gondolatával élve „a hazugság az élet egyik feltétele”.

Persze az embernél a csalás morális aggályokat szülhet, viszont az élet fenntartását és az érvényesülést szolgáló megtévesztő viselkedés megszüntetése reménytelen és értelmetlen törekvés. Egy olyan magas szinten szocializált lény szabályozásában mint az ember, szükségszerűnek bizonyul az erkölcsi normarendszer működése. Viszont, ha az emberi megtévesztő viselkedést csupán morális aspektusában vizsgálánk, akkor elmennénk a lényeg mellett. Az együttműködő viselkedés és a reciprocitás kialakulásával megjelentek azok a néha nagyon bonyolult kognitív mechanizmusok és döntési sémák, amelyek a csere jellegű kapcsolatokban lehetővé tették annak a mérlegelését, hogy a nyereség és költség miként viszonyul egymáshoz, így kivételesen érzékenyek lettünk azokra a kulcsokra, amelyek a viszonzás várható mértékét jelölik. Magyarán szólva, szükségszerűvé vált annak a megtanulása, hogy kik azok, akiknél jó tett helyében jót várhatunk, és kik azok, akik megpróbálnak becsapni. Az egészében viszonzatlan önzetlenség alapján persze könnyen és hamar ki lehet szűrni a csalókat, és ki lehet közösiíteni őket. A legtöbb csalás azonban sokkal kifinomultabb, vagyis viszonzás van, csak ennek mértéke

kisebb, mint a haszon. Nos, ez az, amit a csaló megpróbál elrejteni a segítő elől, mindezt nyilván azért, hogy a későbbiekben szintén nyereséges legyen hasonló helyzetekben. A csaló és áldozata közötti evolúciós huzavona egyre kifinomultabb megtévesztő viselkedéshez vezetett, ugyanakkor nagyfokú pszichés érzékenységet szült, ami egyszerű percepciós és bonyolult kognitív szinten szerveződő készenlétet eredményezett a csaló leleplezésére.

Tévedés lenne azonban azt hinni, hogy a csaló vagy áldozat szerep kiosztott lenne, mindenki megpróbál másokat kisebb-nagyobb mértékben átverni, és olykor maga sem ússza meg az átverést. Vannak nagyon ügyes csalók és örökös balekok, az emberek többsége azonban mindkét szerepben meglehetősen gyakran „tündököl”. Gondoljunk csak arra, hogy napjában hányszor előfordul, hogy nyájasan mosolygunk olyan emberekre, akikhez nem ragaszkodunk különösképpen, hányszor nyugtatgatjuk gyermekeinket valamiféle kegyes hazugsággal, úgy teszünk, mintha kellemesen éreznénk magunkat feszélyezett helyzetekben, olyan bókokat mondunk, amikről tudjuk, hogy nem teljesen igazak. Másfelől pedig igencsak jólesik nekünk is elhinni az effajta viszonzott bókokat, előfordul, hogy hallgatólagosan megadjuk magunkat egy nem túl szimpatikus reklámhadjáratnak, és nemritkán hagyjuk meggyőzni magunkat afelől, hogy a politikailag legkorrektebb jelölt pártján állunk. Az apró kis csalások zömében nem is igyekszünk kideríteni a valós tényállást, egyrészt indokolatlan energiafecsérlést jelenthet, másrészt egyenesen modortalanságnak tűnne ez effajta nyomozás. Nem firtatjuk, hogy a kisbolti eladó, miután elhitette velünk, hogy a környék legfinomabb lisztjéből sült kenyerét adta el nekünk, őszinte szívéből kívánt-e nekünk további szép napot, vagy csak önmagával volt elégedett módfelett. A hagyományos piaci alkudozásnak pontosan az ilyen apró kis füllentések adják a sava-borsát. Mindkét fél tisztában van azzal, hogy a tulajdonképpeni árucseré mellett egy izgalmas játék zajlik, aminek a szabályai megengedik a túlzásokat, itt a felnagyítás vagy lekicsinylés mindig a valós érték leplezését szolgálja, de a jó kufárt vagy okos vásárlót nem szokás ezért megszólítani, még kevésbé elítélni.

Az élet tagasabb „piacain” is hasonlóan megy a csere-bere, és mind-egyikünk csupán azt szeretné, hogy jól járjon. Olyan előnyökhöz jusson, amelyek révén legalább egy picivel sikeresebb mint társai. A blöff ily módon az élet minden vetületében megtalálható, univerzális jelenség. Ennek a könyvnek a megírásában éppen az a szándék vezérelt, hogy ízelítőt

nyújtunk a kóklerség sokféleségéről, és megerősítjük az effajta viselkedés evolúciós létjogosultságát. Az első fejezetben „megnyugtatjuk” az olvasót, hogy a csalás nem kizárólagosan emberi stratégia, és az élet legalacsonyabb szerveződési szintjeitől kezdődően a főemlősök világáig találunk csalókat, vagy a tudat nélküli élővilág szereplőitől a tudatosság jeleit mutató egyedekig. A további kilenc fejezet viszont kimondottan a humán megtévesztő viselkedésről szól.

A második fejezet az önbecsapás egy kényes formájának a leírásával indít, miszerint az öntudatára ébredt ember, kognitív képességeinek birtokában küldetésének érzi azt, hogy más életformákat irányítson, a saját hasznát gyarapítandó. Aztán a cseperedő emberi értelemmel párhuzamban a megtévesztő viselkedés fejlődését vizsgáljuk, kiemelve a mentalizáció jelentőségét a társas tanulásban. Ez az elmeolvasás néven is ismert képesség lehetővé teszi azt, hogy értsük és belássuk mások szándékait, így derül fény arra is, hogy mások befolyása nem mindig előnyös számunkra, manipulálhatóak vagyunk, de mi magunk is rávezethetünk embereket arra, hogy úgy cselekedjenek, ahogy mi szeretnénk.

A harmadik fejezet központi alakjai még mindig a gyerekek, amint formális csoportokba tömörülve próbálják „túlélni” az iskolát. Rávilágítunk arra, hogy az iskolai csalás jelensége egyrészt egy kikényszerített impulzív cselekedet, de inkább egy alaposan megtervezett, emocionálisan mérlegelt, kognitív és viselkedéses csúcsteljesítmény. Adaptációs válasz egy frusztrációval fenyegető helyzetre. Dacára a szituatív tényezők kényszerítő erejének, tagadhatatlan, hogy a megtévesztő magatartás nem mindenkinél ugyanolyan gyakori, és nem ugyanolyan hatékony. Ezért górcső alá vesszük azokat a személyiségjegyeket, amelyek a simlis diák és a majdani dörzsölt felnőtt esetében is a leginkább hajlamosítanak a csalásra, így elemzésre kerül a sötét triádként emlegetett machiavellizmus, pszichopátia és nárcizmus.

A negyedik fejezet a felnőttek bonyolult világába vezet át, egy átláthatatlannak tűnő dimenzióba. A vonzalom és szexuális magatartás fondorlatainak feltárásával a legrejtettebb titkokra próbálunk fényt deríteni, a divat hóbortjától a rejtett oválúcióig. Bemutatjuk, hogy az egyén mily változatos módon reklámozza jó génjeit, és megmagyarázzuk, hogy miért csapodár a szimmetrikus testfelépítéssel rendelkező férfi, illetve mikor hűtlen a feleség, hogyha a férje nem jóképű. A továbbiakban leírjuk, hogy miként lehet a test szimmetriáját és arányait hamisítani, és magyarázzuk azt, hogy

miért muszáj a nőnek óvatosnak és gyanakvónak kell lennie, mialatt a férfi megengedheti magának, hogy félreértsen minden női mosolyt és barátságos gesztust. Kiderül, hogy a vonzóság megítélése miért nem egysíkú, és miért sokkal inkább többdimenziós.

A következő fejezet azzal indít, hogy miként született a sport, és miként vált mára már üzletággá. A sport elüzletesiedése folytán manapság a sportolók jelentős része hivatásszerűen űzi szenvedélyét, amire a római gladiátorok élet-halál harca óta nem volt példa a történelemben. Továbbá a modern sportra óriási telekommunikációs és kereskedelmi iparág épült, így a ma a sport nem egyéb, mint játék a játék hátán. Mindez oda vezet, hogy egyre kevésbé nyújt tiszta szórakozást. Feltérképezzük azokat a megengedett stratégiákat, amelyek gyönyörűvé teszik a sportot, és beszélünk azokról, amelyek megmértelyezik a sport szellemiségét. A fejezet végén bemutatunk egy várost, ahol mindenki bajnok valamiben, ahol a lakók bebizonyítják, hogy a lesújtó valóság is mágikussá varázsolható.

A hatodik fejezet is szorosan kapcsolódik a sporthoz, hiszen az egészségről szól. Természetesen megkerülhetetlen a szimuláns beteg, aki leggyakrabban az egészségügyi rendszert próbálja kiszípolozni, de olyan betegekről is szó esik, akik nem anyagi természetű hasznot kívánnak szerezni betegségükkel, hanem egyértelműen emocionális fölényre törekcsenek, és törődést követelnek. Az önsorsrontó betegségek mellett még ijesztőbbek azok, amelyek átruházott betegségnek tekinthetőek, amikor gondozói szerepben feltüntetett személyek a szó szoros értelmében beteggé teszik áldozataikat, hogy ennek nyomán pénzbeli juttatást csikarjanak ki. Alaposan kielemezzük a leggyakrabban szimulált betegségeket, amelyek közös vonása, hogy mind neuropszichológiai eredetűek, és választ keresünk arra, hogy miért duzzadt fel az ilyenszerű esetek száma az utóbbi évtizedekben. Ugyanitt áttekintjük a gyógyítás történetének legnagyobb blöffjét, a placebot, kielemezve azokat a tényezőket, amelyek a hatás gyökerénél lehetnek, illetve érvelünk amellett, hogy miért nem kell ezt az érdekes jelenséget leseperni a tudomány asztaláról.

A hetedik fejezet az ember legbizarrabb és legveszélyesebb tevékenységéről, a háborúról szól. Arra keressük a választ, hogy miért vannak háborúk, ha azok oly veszélyesek a fajra nézve. A vérontás alig volt a történelem során racionális mérlegelésnek a következménye, sokkal inkább hatalommal rendelkező emberek elfajult ambícióinak a megnyilvánulása, ezért kielemezzük, hogy milyen szerepe volt ebben a hadúri pozitív illúzióknak. A

tökéletlen, pozitív illúzióihoz ragaszkodó vezető tulajdonképpen egy adaptív viselkedésformát hoz a múltból, ami viszont ritkán alkalmazható az új körülményekre. A harcos modell segítségével leírjuk azokat a fontos hiedelmeket, amelyek révén a csatázó győztessé válhat, és bemutatásra kerülnek azok a taktikák, amelyek megtévesztésre épülnek: a félretájékoztatás, a megtévesztő hadművelet és az álcázás. Mivel a háború rendkívül veszélyes állapot, hemzsegek benne az emberi elme legkörmönfontabb trükkjei, így rengeteg történelmi példával tudjuk igazolni, hogy az erő önmagában bizony kevés a győzelemhez.

A könyv következő fejezete az üzleti világról szól. Először az üzleti életben használt megtévesztés etikai vonatkozásait mérlegeljük, metaforaként a póker kártyajátékot használva. Az üzlet-játék hasonlat után a csapdák legfontosabbjai kerülnek bemutatásra, majd a befolyásolás trükkjeit elemezzük részletesen. Leltárba foglaljuk a sikeres üzletember legfontosabb jegyeit és vonásait, és megrajzoljuk Hermész leszármazottjainak portréját.

A kilencedik fejezetnek a tömegmédia a témája. Arról szól, hogy a tömegmédia megjelenésével miként változott meg a kommunikációs hatásgyakorlás, illetve miért érvényesül a hatás sok csoporton sokféleképpen. A sokcsatornás, hibrid média képviselői felfedezték a szenzációs üzenetet. A versenyben maradás egyik legjárhatóbb útja az, hogyha olyasmit kínálnak, ami még hihető, igaznak tűnik, de már kellően furcsa ahhoz, hogy a hírvadászok felfigyeljenek rá. A félretájékoztatás mögött tehát a szenzációkeresés áll, ami a modern hírgyártás sajátossága. A média befolyásolási szándéka két formában rendkívül erőteljes, ezek egyike a megtévesztő marketing, a másik pedig a hatalomszerzésre irányuló propaganda. Mindkettőt tárgyaljuk, az előbbit tovább bontva a kép és szó általi befolyásolás trükkjeire, illetve az utóbbit a történelem eddigi legjobb propagandagépezetének bemutatásával elemezzük. A fejezet zárszavaként az új médiakörnyezetben bolyongó ember nehézségeit boncolgatjuk, akinek egy olyan miliőben kell magára lennie, ahol az üzenet pszichológiai vonzereje mesterségesen maximalizálódott.

A *Biopóker* című fejezet a könyv befejező része. A cím utal arra, hogy az élővilágban a blöff univerzális jelenség, és ugyanúgy része az életnek, mint ahogy a kártyajátékban is megengedett a füllentés. Az élőlények jelzései lehetnek őszinte közlések a rátermettséget illetően, de ugyanúgy lehetnek hamis, félrevezető jelzések is, melyeknek az a célja, hogy a szignált regisztráló

élőlényeket valamilyen módon kihasználják, rávegyék egy olyan viselkedésre, ami az adó szempontjából előnyös. Elemzésre kerül az altruisztikus és az önvédelmi célzatú csalás. Az emberek az altruisztikus csalást sokkal jobban tolerálják mint az önvédelmi célzatút, ami rávilágít arra, hogy milyen fontos az emberi fajon belül a kooperáció. Tárgyaljuk, hogy miként lehet hatékonyan visszaszorítani a csalókat a közösség méretének függvényében, ugyanis a tagok csak viszonylag kis létszámú csoportot képesek kontrollálni, ezért a nagy létszámú és heterogén közösségek csak más megoldás révén maradhatnak életképesek. Mivel az ember esetében a kooperáció szükségszerűség, az állam vállalja fel a legitim hatalmi erőszak szerepét a közösség összetartása érdekében. A büntetéssel kikényszerített engedelmesség a közösség érdekeit érvényesítő szabály, ami lehet ugyan korlátozó, igazából azonban a szabadság kiteljesedésének feltétele.

Köszönetnyilvánítás

Az írás folyamán estébe nyúló hosszú órákat töltöttem a könyvtárban magányosan, miközben nagycsaládos apa vagyok. Ez a könyv igazolás, ami a hiányzásaimat magyarázza ugyan, de nem alkalmas arra, hogy pótoljon bármit is abból, ami történhetett volna, ha a családommal vagyok. Köszönetet szeretnék mondani feleségemnek és lányaimnak, hogy nem csupán megértően, hanem bátorítóan viszonyultak hozzám, biztató szavaik nélkül ez a mű nem születhetett volna meg. Köszönöm szüleimnek, hogy szüntelenül segítenek és hisznek mindabban, amit teszek. Továbbá, köszönettel tartozom intézeti munkatársaimnak, akik érdeklődtek a munkámról és motiváltak abban, hogy töretlenül dolgozzam. Külön köszönettel tartozom Hermann Gusztáv, Lénárt Ágota, Séra László és Révész György kollégáimnak és barátaimnak, hogy szaktudásukkal és hasznos észrevételeikkel segítettek gazdagabbá és jobbá tenni a szöveget.

Jegyzetek

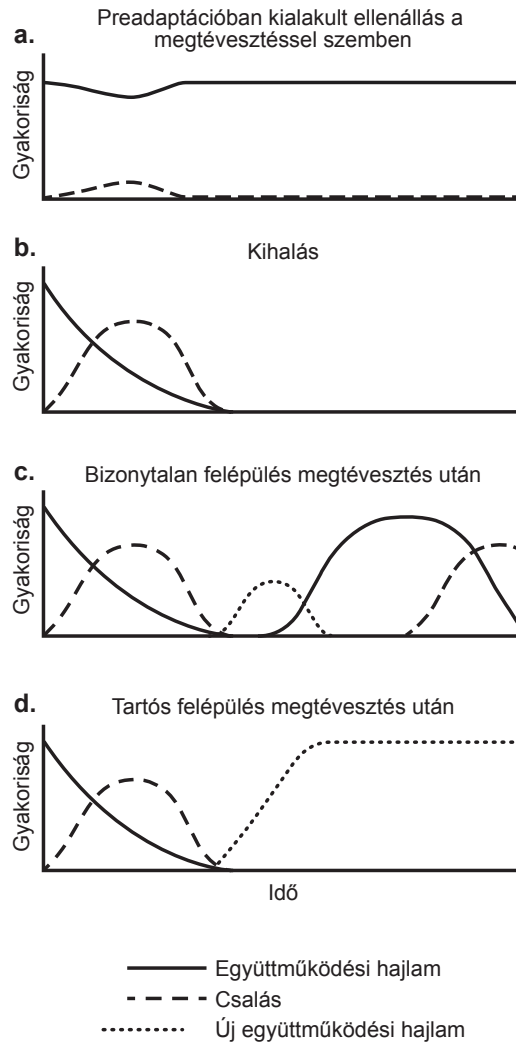
- ¹ Gaius Petronius Arbiter az ókori irodalom egyik legkiemelkedőbb művének szerzője. A *Satyricon* egy erkölcsrajz a korabeli római társadalom züllöttségéről. Petronius az egyik főszereplője Henryk Sienkiewicz *Quo vadis?* című regényének, a *Satyricon*-t pedig Federico Fellini filmesítette meg.
- ² *Szent Biblia, azaz Istennek Ó és Új Testamentumában foglaltatott egész Szent Írás* (Károli Gáspár fordítása) Bibliatársulat, Budapest, 1908, 27. oldal
- ³ *Szent Biblia, azaz Istennek Ó és Új Testamentumában foglaltatott egész Szent Írás* (Károli Gáspár fordítása) Bibliatársulat, Budapest, 1908, 29. oldal
- ⁴ Acetto, T. (1641/1997): *A tisztességes színlelésről*. JATEPress, Szeged
- ⁵ Acetto, T. (1641/1997): *A tisztességes színlelésről*. JATEPress, Szeged, 18. oldal
- ⁶ A művet szinte öt évtizedig írta a szerző, és mégis befejezetlen. Főszereplőjét a tolvajok királyaként elkönyvelt George Manolescu nevű román szélhámosról mintázta.
Mann, T. (1956): *Egy szélhámos vallomásai*. Új Magyar Könyvkiadó, Budapest
- ⁷ A szélhámos jelentése az, hogy hiszékenyeket bolondító ember, de a szó eredetileg a szekérvontatáshoz használt lovat illette meg. A sáros útakon, ha nagy volt a rakomány, akkor a hamba fogott állathoz még odakötöttek segítségül egy szélső lovat. Ez volt a szélhámos. Mivel ez kevesebbet húzott, mint a rendesen befogott állat, jelképévé vált a közös kötelezettségeket kijátszó, megtévesztő emberi viselkedésnek is.
- ⁸ Mann, T. (1956): *Egy szélhámos vallomásai*. Új Magyar Könyvkiadó, Budapest, 48. oldal
- ⁹ Keating, C.F., Heltman, K.R. (1994): Dominance and deception in children and adults: Are the leaders the best misleaders? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 312-321.
- ¹⁰ Ekman, P., O'Sullivan, M. (1991): Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46(9), 913-920.
- ¹¹ Pratkanis, A.R., Aronson, E. (1992): *Rábeszélőgépek (élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével)*. Ab Ovo Könyvkiadó, Budapest, 47. oldal
- ¹² Diamond, J. (2002): *A harmadik csimpánz felemelkedése és bukása*. Typotex Könyvkiadó, Budapest, 155. oldal
- ¹³ Cheney, D., Seyfarth, R.M. (1990): *How monkeys see the world. Inside the mind of other species*. University of Chicago Press, Chicago

1. ÉLŐVILÁG, CSALFA TERMÉSZET

Az élővilágban zajló kommunikációt vizsgáló kutatások egyik lényeges, de mindemellett manapság divatos is vált célpontja az őszinteség és csalás problémája. Vajon őszinték-e az élőlények, amikor fizikai állapotukról vagy szándékaikról jeleket küldenek mások fele? A kérdés úgy is szólhatna, hogy hasznot húzhat-e az élőlény abból, hogyha költségek árán és nem őszintén kommunikál. Megéri-e? Amikor azt kérdezzük, hogy megéri-e, akkor természetesen a morális aggályok leghalványabb gyanújával sem élünk, hiszen az élővilágban a hatékonyság maximalizálása és a tudatosság hiánya miatt fel sem merülhet az erkölcsi értelemben vett jóság fogalma. Ettől függetlenül a csalás, mint stratégia létezhet, de az emberi kultúrán értelmet nyert fogalmat le kell csupaszítani és mentesíteni antropogén vonatkozásaitól. Úgy kezeljük, mint egy stratégia, ami bizonyos helyzetekben az élőlény számára az őszinte közlésnél biológiai értelemben hasznosabbnak bizonyul, ezért egy populáción elterjedt és jelen van. Mindenekelőtt nézzük meg azonban, hogy mi számít csalásnak az élővilágban.

Bármilyen kommunikációs helyzet kulcsfigurái a szignált adó és szignált vevő egyedek. Képzeli el, hogy ugyanazt a szignált kétféle típusú egyed is képes leadni. A csalás egy olyan kommunikációs helyzetben áll fenn, amikor a szignált vevő tájékozottsága a hozzá befutó információk alapján nem teljes. Teljes tájékozottság esetén ugyanis kizárt a csalás.¹⁴ Hogyha viszont a hiányos tájékozottság miatt a kétféle típusú egyed egy kategóriába sorolja a vevő, akkor kockáztatja, hogy félrevezetik, azaz kára származik belőle. A szignált adó természetesen hasznot húz ebből, ő a csaló. Ez a meghatározás egyaránt érvényes fajok közötti (interspecifikus) és fajon belüli (intraspecifikus) kommunikációra.

Szűkebb értelemben a csaló az, aki önző módon kihasználja az együttműködésen alapuló adaptációt. Ez a fajta csalás tehát inkább fajon belül értelmezendő. A társas lét az együttműködésen alapul, és ebben a berendezkedésben létfontosságú, hogy a csalók egyáltalán ne, vagy csak korlátozott mértékben szaporodjanak, mert megrövidítik az őszintéket és pusztítják a közös javakat, vagyis a csoport érdekeit veszélyeztetik. Azonban a „becsületes” egyedek igyekezete ellenére is megfigyelhető, hogy ahol társas élet van, ott a csalás fenyeget, s ha felbukkan, akkor annak következményei szerteágazóak. A következő ábra ezt próbálja érzékeltetni.



1.1. ábra. A megtevesztő viselkedés hatása a szociális fajokra. (Forrás: Foster, 2006)

Léteznek a csalással szemben preadaptációban edződött társadalmak, amelyek sikeresen kontrollálják a jelenséget (a. pont), ennél fogva a csalók képtelenek ártani a csoportnak, s talán el is tűnnek. A preadaptáció azt jelenti, hogy valamilyen változás hatására megjelenik egy új tulajdonság, de néhány további változás oda vezet, hogy hasznossága nem is ott mutatkozik ahol eredetileg megjelent, hanem az új konstellációban. A preadaptációra jó példa a szoros rokonsági kapcsolat, mert ez gátolja a csaló viselkedést, vagy a darazsak „rendőrállama”, amelyik nagyon szigorúan lép fel a csalókkal

szemben, esetleg azok a társadalmak, ahol a csalás magas költségei nem térülnek meg. Előfordulhat az is, hogy a csalók olyan mértékben elszaporodnak egy társadalomban, hogy az a kihalás szélére sodródik (b. pont). Ez gyakorlatilag evolúciós öngyilkosság. Más esetben a instabil felépülést látunk (c. pont). Az eredeti együttműködő stratégiát romba döntik a csalók, ezt felválthatja egy új kooperációs stratégia, majd az együttműködés fellángolása újra a csalók elszaporodásához vezet, ez megint ellehetetleníti az együttműködést, és mindez ciklikusan váltakozik. Amolyan kő-papír-olló játék. A következő lehetőség a stabil felépülés (d. pont), ami azt jelenti, hogy az eredeti együttműködő stratégia és a csalók is végleg eltűnnek, de születik egy gyökeresen új együttműködő stratégia. A kimenet tehát változatos.

Bár nem egyszerű a feladat, a következőkben megpróbálunk leleplezni néhányat azokból a trükkökből és fortélyokból, amelyek a csaló stratégiába beleférnek. Tesszük mindezt úgy, hogy az élet egyszerűbb szerveződési formáitól haladunk, kisebb-nagyobb kalandozások árán a komplexebb formák fele, nem rejtve véka alá azon szándékunk, hogy bizonyítsuk, a megtévesztésen alapuló viselkedés az élő anyag szerveződésének minden szintjén megtalálható, vagyis univerzális jelenség.

Sejtelmes sejtek és agyagkatonák

Meglepőnek és elhamarkodottnak tűnhet a kijelentés, de a megtévesztés az élő anyag legalacsonyabb szerveződési szintjén is hasznos evolúciós stratégiának bizonyul.

Nemrég egy olyan tanulmány került a kezembe, melynek a címe keltette fel az érdeklődésem: *What can microbial genetics teach sociobiology?*, azaz mire taníthatja a mikrobiális genetika a szociobiológiát.¹⁵ Látszólag egymástól távol álló tudományterületekről van szó, hiszen a mikrobiális genetika szabad szemmel nem látható, többnyire egysejtű élőlények génjeinek szerkezetét és szabályozását vizsgálja a sejtfunkción belül, míg a szociobiológia az állati és emberi társadalmakat vizsgálja és az evolúciós indokok felfedésével próbálja magyarázni a megfigyelhető társas jelenségeket. Amint a neve is utal rá, a szociobiológia a szociológia és biológia keresztezésével született tudomány, de nagyban támaszkodik a populációgenetika, az etológia és az evolúciós pszichológia tudásanyagára is. A

mikrobiális genetika és a szociobiológia egyaránt fiatal tudományágnak számít, az előbbi a múlt század második felében teljesedett ki, miután James Watson és Francis Crick megfejtették a DNS szerkezetét. A szociobiológia születése pontosabban behatárolható, Edward Osborne Wilson *Sociobiology. The new synthesis* című könyve 1975-ben jelent meg, ebben a műben alapozza meg a szerző az új diszciplinát. Beszélhetünk-e interdiszciplinaritásról a biológiai tudományok két ilyen különbözőnek tűnő ágazata kapcsán? Induljunk ki abból, hogy a meglévő szociobiológiai tudás a társas jelenségek mögött meghúzódó genetikai mechanizmusok megértésével születhetett meg. Újabban egyre több genetikai kutatásban számolnak be arról, hogy mikrobiális gének szociális vonásokra fejtik ki hatásukat. A kulcsfontosságú felfedezés az az, hogy egyszerű genetikai változásoknak igen markáns társas következményei vannak, s ezek kétfajta magatartásban jutnak kifejezésre: a csalásban, illetve a család felismerésében.

A szociobiológiában és szociálpszichológiában ismerősként csengnek az olyan fogalmak, mint együttműködés vagy konfliktus, de ezek a társas jelenségek nem hiányoznak alacsonyabb szerveződési szinteken sem.¹⁶ Természetes, hogy a szándékkal és moralitással felruházott ember effajta viselkedése jóval bonyolultabb, de közös elem mindkét szinten a megosztott befektetés egy csoportos forrásba. A kooperáció leggyakoribb esete a mikro-organizmusoknál az, hogy a környezetbe kibocsátott géntermék valamilyen nyereséget, közjót termel. Például a *Saccharomyces cerevisiae*, bizonyos molekulák sejten kívüli kibocsátásával a közért cselekszik, mert ezek olyan exoenzimeket tartalmaznak, amelyek lebontják a táplálékot, így a populáció minden egyedének a túlélését segíti. Ebben a helyzetben bukkan fel a család lehetősége, mert egyesek önző módon viselkedve lehet, hogy nem teszik meg azt a lépést, hogy enzimeikkel hozzájáruljanak a táplálék lebontásához, de mégis fogyasztanak belőle. Ezek az egyedek mások forrásait használják, anélkül, hogy ők maguk megfizetnék a teljes árat.

A család egy hasonló formája figyelhető meg a *Pseudomonas aeruginosa* baktériumoknál, mert egyes egyedek kivonják magukat az ún. szideroforok sejten kívüli kibocsátásából, pedig ezek nélkülözhetetlenek az életfontosságú vas-ionok felvételében. A közjavakba való befektetés azonban kizárólag akkor nyereséges, hogyha a géntermék sejten kívüli koncentrációja elér egy kritikus szintet. Ehhez természetesen az kell, hogy kellően nagyszámú egyed szinkronizáltan termelje ezeket. Az egyes egyedek izolált erőfeszítése teljesen

hiábavaló, kooperálni kell. Ez persze azt is jelenti, hogy a baktériumok egy bizonyos lokális küszöbdenzitása (quorum) alatt teljesen fölösleges kooperálni, mitöbb, a törzs rátermettsége szempontjából kifejezetten hátrányos, mert az abba befektetett források megtérülés nélkül elvesznek.¹⁷

Hogyan jöhet létre stabil kooperáció, hogyha ilyen sok feltétel kell egyszerre teljesülnön? Léteznie kell egy olyan rendszernek, ami a bakteriális kooperációt térben és időben koordonálja, s ezt sikerült is igazolni.¹⁸ Ez a lokális denzitásérzékelő, angol nevén *quorum sensing* (QS). A QS genetikai alapmechanizmusának a következőképpen írható le. A baktérium folyamatosan termel és a sejten kívüli térbe ürít egy kisebb vegyületet, amelyet ugyanazon sejt egy receptora visszafog, hogyha a jelmolekula külső koncentrációja kellően nagy, vagyis ha a vegyületet az adott körzeten belül elég sok baktérium termeli. A receptor és jelmolekula összekapcsolása működésbe hoz egy jeltovábbító rendszert, ami a kooperációs exoenzymeket vagy virulenciafaktorokat termelő géneket működésbe hozza vagy gátolja a jelnek megfelelően. A kooperáció és a QS közötti funkcionális kapcsolat logikailag igazolható, de ami még fontosabb, hogy számos baktérium-törzsben sikerült is kimutatni.¹⁹

A kérdések egyik legnehezebbike azonban most következik: mi tarthatja fenn a kooperáció evolúciós előnyét, hogyha a csalók és „ingyenélők” hada dézsmálhatja a közjavakat? Ha a baktériumokra úgy tekintünk, mint játékosokra egy stratégiai csatában, akiknek szabad akaratuk van és racionálisan döntenek, akkor nem nehéz belátni, hogy a kooperáció nem életképes stratégia és bármelyik önző stratégia kiszoríthatja azt. Azért, mert az önző energiabefektetés nélkül jut közjavakhoz, de azért is, mert csak önzőként tudja megvédeni magát a többi önzővel szemben. Ezzel ellentétben mégis azt figyelhetjük meg, hogy általában az élővilágban, így a mikroorganizmusoknál is, gyakori a kooperációs hajlam. Vajon miért?

Az egyik lehetséges válasz a rokonszelekciós mechanizmus.^{20 21 22} Amikor két egyed alléljai (génvariációi) megegyeznek, akkor az egyik egyed nem csak úgy tudja növelni a alléljainak számát, hogyha ő szaporodik, hanem akkor is, hogyha a másik szaporodását segíti. A csalásnak tehát csak akkor van értelme, hogyha ezzel más alléllal rendelkező egyedeket rövidít meg a csaló, vagyis hogyha nem a rokonait csapja be. Amikor a csaló azonos génvariációkkal találkozik, akkor nincs kizsákmányolható populáció, értelmét veszti a csalás. A rokonság tehát kooperációra ösztönöz és ez igaz a mikrobiális genetikában és a szociobiológiában egyaránt.

A másik lehetséges válasz a génfelismerő képességben rejlik.^{23 24 25} Ez azt jelenti, hogy a kooperációra hajlamosító gén felismeri saját másolatait másokban. A neves biológus, Richard Dawkins a *zöldszakáll gén* elnevezést találta ki erre, és úgy magyarázza, hogy a gén birtoklása zöld szakállúvá teszi az egyedet, de ugyanakkor altruistává is, más zöld szakállúakkal szemben. Baktériumoknál a kolicin méreganyag termelés kitűnő példa erre. A kolicin antibiotikumszerű anyag, vagyis pusztítóan hat a baktériumokra. A kolicint csak azok a baktériumok termelik, amelyek olyan plazmidokkal is rendelkeznek, amelyek hatástalanítják a kolicint. Ha egy egyed kolicint termel, akkor elpusztítja azokat a baktériumokat, amelyek nem képesek kolicin termelésre, de kedvez mindazoknak az egyedeknek, amelyek hozzá hasonlóan képesek felismerni és hatástalanítani a kolicint. Íme a rokonoknak nyújtott segítség egy igen szembeötlő példája. Látható tehát, hogy egy nagyon egyszerű genetikai rendszer is elégséges ahhoz, hogy olyan mechanizmust működtessen, amelyik közvetlen módon azonosítja a géneket, de erős társas következményekkel is jár.

Egy másik megvilágítandó kérdés az, hogy hogyan szaporodnak el a csalók egy baktériumpopulációban. Kezdetben egy azonos allélokkal rendelkező, ún. izogén populációt veszünk alapul és több száz vagy ezer generáción keresztül követhető a csalók számának alakulása. Megfigyelhető, hogy a magas mutációs ráta nem kedvez a kooperációnak. Egy vizsgálat szerint a *Pseudomonas aeruginosa* baktériumoknál a vas-ionok felvételéhez fontos sziderofor kibocsátás idővel csökkenő tendenciát mutat, és ez a csökkenés jellemzőbb az egyre szaporodó mutáns populációra. A sziderofor termelés és kibocsátás költséges az egyes egyedek számára, de minden közeli sejt profitál belőle. A sziderofor család tehát szelektív előnyt jelent populáción belül. Ezek a csalók elsősorban mutánsok, ez érthető is, hiszen a vad törzs alléljaival szemben ők az új allélok hordozói, s a rokonszelekciós kritérium értelmében nekik érdekesebb csalni. A mutánsok elszaporodása a kooperációt ellehetetleníti, mert a család költséges a csoport számára, s ez abból is leszűrhető, hogy negatív korrelációt találtak a család gyakorisága és a populáció denzitása között.²⁶

A fentiekben szoltunk már arról, hogy a csalók kiszorításának egyik lehetséges módja a „zöldszakáll gén” kifejlesztése, hiszen hordozója felismeri és önzetlenül viselkedik azzal, aki szintén rendelkezik ezzel a génnel. Kimutatták, hogy a *Dictyostelium discoideum* nevű társas amőbafajnál egyetlen

gén is elégségesnek bizonyul, hogy az effektus megjelenjen és nagyon valószínű, hogy ez hasonlóan működik baktériumoknál is.²⁷ A szociobiológusok nyilván inkább gének együttes és interakciós hatását követik nyomon a magasabb szinten szervezett élőlényekben, de mindenképpen tanulságos lehet az, hogy egyetlen gén kiesése is igen komoly változást okozhat a társas fenotípusban.

A mikrobák világának kutatásában a „zöld szakáll” működtetésén túl még körvonalozódik egy-két stratégia, ami hasznos lehet a csalás megakadályozásában. Ilyen a pleiotrópia és a főnixgének kényszerítő illetve korlátozó hatása. A *pleiotrópia* azt jelenti, hogy egy gén nemcsak egy, hanem több, látszólag független fenotípusos jegyet meghatároz. Tulajdonképpen a gén nem is közvetlenül, hanem egy enzimen keresztül fejt ki a hatását, ezért lehetséges az, hogy az adott enzim több helyen is beleszól az egyedfejlődésbe. A közelmúlt genom projektjei fényt derítettek arra, hogy pleiotrópia sokkal elterjedtebb, mint azt korábban gondolták. A legtöbb gén pleiotróp, tehát ez inkább szabálynak tekinthető, mintsem kivételnek. Hatását úgy fejt ki, hogy az új mutációk szimultán változásokat okoznak több tulajdonságban, de az egyik tulajdonság adaptív változását kompromittálja a többi tulajdonság nem adaptív változása. Nos, egy ilyenfajta korlátozó hatás működése előnyt jelenthet a kooperációban, és a csalók kifejlődését gátolja. Pontosan ez történik a kurtafarkú tintahallal (*Euprymna scolopes*) szimbiózisban élő *Vibrio fischeri* baktériumban. A tintahal éjjel táplálkozik a vízfelszínhez közel és fényképző szervében a baktériumtörzset felhasználva világít (biolumineszcencia), utánozván a holdfényt. A halvány ragyogás védőpalástként szolgál, beburkolja az állatot és megvédi a ragadozók támadása ellen. Cserében a tintahal a baktériumokat táplálja. A baktériumoknak költséges a fényt előállítani, mivel nagyon sokféle fehérjének a szintézisére van szükségük ehhez. Kutatók azt kezdték vizsgálni, hogy mi történik azokkal az egyedekkel, amelyek nem képesek világítani. Egyetlen menedékük a csalás lenne, vagyis ha megbújnak a világító kolóniában. Egy génmutáció folytán megszüntették egyes egyedekben a biolumineszcenciát, és követték a viselkedésüket. A mutánsok klónjai is képtelenek voltak fényt előállítani, de csalásra is képtelenek voltak. Azért, mert ugyanazok a gének, amelyek biolumineszcenciáért feleltek, az összehangolt társas viselkedést is szabályozták. Tehát ha nincs áldozat, akkor nincs társas jutalom sem, mert mindkét dologért ugyanaz a gén felel.²⁸ A példa azért is tanulságos, mert a

partnerfaj kiválasztásának szabályára is rámutat, vagyis arra, hogy a kölcsönösségi kapcsolatban élő fajok partnerként a legkooperatívabb egyedeket választják.²⁹

A csalóktól való megszabadulás legradikálisabb és legdrámaibb formája az ún. *főnixének* esetében figyelhető meg. Az elnevezés természetesen a mitológiai főnixmadártól ered, amelyik képes volt saját hamvaiból újraéledni. Kevin Foster mikrobiológus egy társas baktériumfajta, a *Myxococcus xanthus* esetében írja le a jelenséget.³⁰ Egy kísérletben kooperáló és csaló baktériumtörzseket vegyítettek össze és a hatás katasztrofális következményekkel járt az egész populációra nézve, vagyis a baktériumok nagyrésze elpusztult (lásd az 1.1. ábra b. pontját), azonban egy új szociális vonás jelent meg az összeomlást követően (lásd az 1.1. ábra d. pontját). Az új egyedek sokkal rezisztensebbek voltak a csalókkal szemben, sokkal több spórát termeltek, és mindezt, meglepő módon, csupán egyetlen mutáció megjelenésével. Ez a mutáció egyszerűen megnövelte egy sajátos enzim (acetiltranszferáz) szintjét, ez a génregulációban egy sor változást idézett elő, és hatásként egy korábban nem megfigyelhető szocialitást eredményezett. Foster azt mondja, hogy a virulens csalók megjelenésének szükségszerű következménye egy erős természetes szelekció, ami újraéleszti a szociális magatartást. Nem kizárt az sem, hogy valami ilyesfajta erős szelekciós hatás vezethetett a „rendőr-államok” kialakulásához egyes rovarkolóniákban. S hogy a mutatóvány teljes legyen, a mutáns szaporodóképessége is megugrott, mintegy a veszteségeket pótolandó, sokkal több spórát volt képes termelni, mint az eredeti példányok. A rámenős csalótól tehát meg lehet szabadulni, és, amint a leírt példa bizonyítja, olykor ez a leleplező akció tökéletesíti is az adaptációt.

A mikroorganizmusok életét nem csak a populáción belüli egyedekkel való kommunikáció jellemzi, a megtévesztő viselkedés nem csupán intraspecifikus jellemző. Ezen apró élőlények közül a baktériumok nagyrésze ártalmatlan vagy hasznos, és igen nagyszámban jelen vannak az élő szervezetekben, de akad közöttük parazita is. Ez azt jelenti, hogy egy gazdatesttel állnak kapcsolatban, nélküle képtelenek élni. Mivel élősködnek a gazdatesten, kórokozóknak tekinthetők, vagyis megbetegíthetik a szervezetet. Szintén kórokozók a vírusok. Ezek a baktériumoknál is kisebb mikroorganizmusok valószínűleg sejtekből kiszakadt, elszabadult genetikai elemek leszármazottai, és csak parazita módon képesek élettevékenységet mutatni. Egy vírus megfelelő sejtbe jutva, módosítja annak a működését és

több százezer példányban is lemásolhatja magát, ezzel a gazdaszervezet megbetegedését, károsodását okozva. Az élő szervezetek igyekeznek megvédeni magukat a parazita vírusok és baktériumok támadásaitól. Ennek a védekező mechanizmusnak a neve az immunrendszer, és fő feladata, hogy megkülönböztesse a szervezet saját és nem saját, azaz idegen anyagait, s amennyiben idegen anyagot fedez fel, akkor azt eltávolítsa vagy megsemmisítse. Az idegen anyagra az immunrendszer antigének (ellenanyagok) termelésével válaszol, s ezt nevezzük immunválasznak. Az antigének tehát pusztítók a parazitákra nézve.

Hogyan próbálják meg becsapni az immunrendszert a paraziták? Ahhoz, hogy az immunrendszer támadásaitól megvédjék magukat, bizonyos baktériumok, vírusok és daganatsejtek maguk kezdi el az antigének termelését. Ezekre az antigénekre az immunrendszer támadással reagál, de közben a parazitákat figyelmen kívül hagyja. A parazita által gyártott hamis ellenség némely esetben rendkívül destruktívan hat az organizmusra: az immunrendszer, ha előbb-utóbb idegenként mégis felismeri, akkor rátámad, de sajnos rátámad a saját, hasonló antigénjeire is, s ezzel gyakorlatilag kialakul egy autoimmun betegség. Például a *Streptococcus* baktérium okozta szívbélhártya gyulladás mechanizmusa ehhez hasonló. Számos más baktérium és némely daganatos sejt gyulladáskeltő anyagok bevetésével téveszti meg a szervezetet. A szervezet az általános gyulladásos reakcióra azonnal felfigyel és megpróbálja azt eliminálni, de közben szem elől téveszti a termelősejteket, mint igazi ellenségeket. Olyan ez, mintha egy védelemre specializálódott hadsereg az ellenség helyett annak egy más területre felállított agyagkatonáit támadná meg, s a valódi ellenség ezalatt támadást indítana a védelmi zónában.

A paraziták megtévesztő műveleteinek másik elterjedt formája a *stoppolás*. Sok parazita számára az életciklus beteljesítése egy sor valószínűségi alapú eseményen múlik, mivel meg kell találnia a megfelelő gazdatestet. Ez néha pusztán szerencse kérdése. Ha egy parazita hatékonyan manipulál egy gazdatestet, akkor az is nagy valószínűséggel várható, hogy más paraziták is „csatlakoznak” hozzá, s használják a gazdatestet, anélkül, hogy a manipulációs tevékenység költségeit fizetnék. Ők a stopposok. A megspórolt tartalékok természetesen felhasználhatóak egyéb kiadásokra, ami a rátermettséget növeli, így a „stoppolás” a természetes szelekcióban sikeres megtévesztő műveletté válik. A stopposok tehát gyakorlatilag olyan csalók,

akik nem manipulálnak, de potyautasként átverik a manipulátorokat is. Mielőtt egy parazita stoppossá válna, megelőzi ezt a *szerencsés utas* állapot.³¹ A nem manipulátor szerepben lévő parazita kétféle stratégiát használhat. Egyik esetben véletlenszerűen fertőz meg köztes gazdatesteket, anélkül, hogy különbséget tenne manipulátorokat tápláló és parazitamentes gazdák között. A „szerencsés utas” állapot erről szól. Ezzel a passzív stratégiával nagyobb sikert csak akkor fog elérni, amikor manipulátor parazitákkal osztozik a gazdatesten, viszont nem terheli az aktív keresésből származó költség. Másik esetben a nem manipulátor aktívan keresi a manipulátort, s áttételesen a menedéket adó gazdát. Ilyenkor a gazdák nagyobb hányadát fertőzi meg, mint hogyha csak a szerencsére hagyatkozna, tehát sikeresebb. Az is igaz viszont, hogy ez esetben nagyobb költségei vannak, mivel diszkriminálnia kell a gazdatestek között, és nagyobb lehet az interspecifikus verseny is a gazda javaiért. Az egyes stratégiákhoz asszociálható fittség az egyenlő lesz a megvalósított reprodukciós siker és az alapvető reprodukciós siker közötti szorzattal. Az aktív stoppolás előnyét az aktív és a passzív stratégiából eredő fittség különbsége adja, vagyis, hogyha ez nagyobb mint nulla, akkor a „stoppolásnak” kedvez a szelekció.

A kutatók azt is megfigyelték, hogy a manipulátorok prevalenciája a kulcselem ebben, tudniillik ezek száma nem szabad túl magas legyen. A természetben a manipulátorok száma ritkán ugrik meg, több okból kifolyólag. Az egyik ok az, hogy a manipulált és fertőzött gazdatestek hamarabb kiszóródnak a populációból, mint a nem fertőzöttek. A másik ok pedig az, hogy a manipulátorok bizonyos mértékben megváltoztatják a gazdák a viselkedését a fertőzést követően. Megfigyelték, hogy a manipulátorok száma azoknál a gazdáknál csökken, ahol a gazda viselkedésében nagyobb változást okoz a fertőzés. A stopposok abban az esetben kerülnek hátrányba, hogyha sok a „szerencsés utas”. Ilyenkor a passzív fertőzés előnyösebb a „stoppolással” szemben, mert a nem manipulátor ugyanazt az átviteli arányt biztosítani tudja költség nélkül, mint a stoppoló költséggel.

A mikroorganizmusok csaló viselkedésének palettája valószínűleg sokkal színesebb, mint azt a jelenkori tudásunk alapján fel tudjuk becslni, de reményeim szerint a leírt minták és stratégiák érzékeltették azt az óriási lehetőséget, amit ezen egyszerű élőlények társas élete felkínál, kísérleti terep gyanánt. Elgondolkodtató, hogy az élet alacsony szerveződési szintjén felbukkanó szociális jelenségek milyen nagymértékű hasonlóságot mutatnak

a magasabb szinten szerveződő társas élet fortélyai, s ez logikus módon a gének szerepét erősíti. A vírusok és mikrobák tenyésztése igen egyszerű, a generációváltások gyorsak és a populációk népesek, könnyen manipulálhatóak. Fontos szempont az is, hogy fagyasztással a „fossziliák” hosszú ideig tárolhatóak, lehetőséget nyújtva az ősök és a leszármazottak közötti genetikai összehasonlításra. Mindezek tudatában, talán nem tűnik elrugaszkodottnak az a megállapítás, hogy a következő években nagyon sokat tanulhatunk e láthatatlan társas világtól.

Virágok varázsköntösben

Amint az eddig leírtakból leszűrhető, a megtévesztő magatartás nem tudatos mérlegelésen és tervezésen alapul, a viselkedésbeli cselfogások a sikeres adaptáció eredményei. A baktériumok és vírusok nem gondolkodnak, amikor álcázzák magukat vagy hamis ellenségképet gyártanak, hanem csak egyszerűen ezek azok, amelyek megmenekülnek az immunsejtek támadásaitól, csak azért mert ily módon viselkednek. A csalás azért marad fenn és terjed el egy populáción, mert nagyobb hasznot húz belőle a csaló, mintha őszinte lenne. Ez az élvilág egy következő szerveződési szintjén, a növényeknél is megfigyelhető, amik főleg „gardrób” kellékekkel hódítanak.

Vessünk egy pillantást a sok színben pompázó kosbor-félék, ismertebb nevükön orchideák (*Orchidaceae*) családjára. Az orchideák a világon rendkívül elterjedtek és változatosak, s ebben bizonyára közrejátszik az a tény, hogy e növények egyharmada mimetikus jellegű, azaz utánzásra képes. Amikor egy élőlény egy másik faj alakját vagy színét utánozva álcázza magát, akkor *mimikri*-ről beszélünk. Ennek típusait egy következő alfejezetben fejtjük ki bővebben. Ahhoz, hogy a mimikri működjön, szoros értelemben egy modell, egy másolat és egy operátor hármására kell azt felépíteni. A modell egy fajnak az az előnyös tulajdonságokkal rendelkező példánya, ami lemásolandó. A másolat egy másik faj közreműködésével, az adaptációs haszonszerzés céljából jött létre. Az operátor pedig egy fajnak azon képviselője, aki a modell és a másolat szignáljaira egyaránt érzékeny.

Az orchideák két típusú megtévesztést használnak, az egyik ezek közül a táplálékalapú megtévesztés, a másik pedig a szexuális megtévesztés.³² A táplálékalapú megtévesztés során a virágok az együttvirágzást mímelik, tehát

olyan vizuális jeleket használnak, mint a modell növény. Példának okáért a *Disa* és *Brownleea* alcsaládokba tartozó orchideák a galamszínű ördög szem (*Scabiosa columbaria*) utánzására specializálódtak. Az utánzás a virágzó modell színének és formájának lemásolásában áll, pontosan egy olyan időszakban, amikor az teljében pompázik. A táplálékalapú megtévesztésben a szín és morfológia az elsődleges, és sosem találkozunk illat mimikriával. Az illatanyagok leutánzása a szexuális megtévesztés sajátja. A szintén kosbor-félékhez tartozó boldogasszony papucs (*Cypripedium calceolus*) legfeltűnőbb része a 3-4 centiméter hosszú, felfújt és papucsra hasonlító, mélyen kiöblösödő mézajak. Ez az elbűvölő kisszoba csapdaként szolgál. A mézajakba bejutott méh csak a bibe és a portokok érintésével tud kikászálódni a csapdából. Mivel a mézajak nektárt nem tartalmaznak, a magányos méhecskét másképpen kell odacsalogatni. Illatanyagok révén. A biológusok arra is rájöttek, hogy a morfológiailag azonos eurázsiai, illetve észak-amerikai boldogasszony papucsok különböznek abban, hogy milyen illóanyagot termelnek. Az anyagok kémiai elemzése során feltárult az a titok, hogy ezek leginkább a növényeket „tévedésből” látogató méhek feromonjaira hasonlítanak. Mivel eltérő földrajzi környezetben a virágok az ott honos méhfajták szagüzeneteit kell leutánozzák, innen eredeztethető az illatanyagok változatossága. A virág természetesen nem csupán egy méhfajta egyedeihez alkalmazkodik, ezért az illatanyagok keverték, alkalmasak több rovar becsalogatására is. A megtévesztés alapanyagául szolgáló acetát és alkohol származékok, oktanolok és dekanolok megegyeznek azokkal az anyagokkal, amelyek a bányásméh (*Andrena*) feromonszekrétségében is kimutathatóak és a párkereső viselkedés beindításában van fontos szerepük. A boldogasszony papucs illatanyagainak evolúciója a porzó élőlények feromonjaihoz igazodott, ez magyarázza az illatvariációkat. Ez egy nagyon szép példája annak, hogy az adaptáció során ugyanazon virágfajtan belül a megtévesztésen alapuló stratégia miként bizonyul sikeresnek és miként produkál földrajzi helyhez kötött változatosságot.³³

A kosbor-félék másik jelentős hányada a szexuális megtévesztő szignálokat nem vegyi anyagokra alapozza, nem nektár- vagy pollenkelepcéket állítanak. Az orchideák sorozatos morfológiai elváltozások nyomán alakultak olyanná, hogy a poszméheket, másnéven dongókat (*Bombinae*) magukhoz csalogassák. Ezek a virágok alakjukban képesek a poszméhek utánzására, így a megtévesztett egyedek rászállnak a virágra, és önkéntelenül beporzókká

válnak. Mivel a virágnak minél közelebb kell a porzóhoz csalogatnia a dongót, nem meglepő, hogy mézajak vált olyan alakúvá, mint a nőtény egyedek: a forma, a méret, a szőröcskék mintázata, színezete és a fényvisszaverő szárnyak utánzata igen erős felhívó jelleggel bírnak a hím rovarok irányába.

Manapság a géntérképezés hódításával igen érdekes kísérletek vették kezdetüket, melyek célja az egyes gének szerepének feltárása a mimikriben. Az orchideák esetében különböző génizolációs technikák segítségével sikerülhet olyan génhatásokra rámutatni, amelyek a virág evolúciós történetét rekonstruálhatják. Egyik lehetőség a virág vonásainak manipulációjában áll: a szín, szag, illetve morfológiai elemek megváltoztatása a modellhez való viszony módosulásával is jár, ami természetszerűen az operátorok (méhek, darazsak, dongók) viselkedésében is tükröződni fog, vagyis ritkábban (esetleg gyakrabban) látogatják a növényt. A másik lehetőség újszerűségével tűnik ki: ez a génelnémitás vírus révén. Ebben az esetben az érdekelt gént klónozással növényvírusba másolják át, majd a növényeket megfertőzik a vírussal. Ez a fertőzés azt eredményezi, hogy növény védelmi rendszere riadót fúj az RNS vírus ellen és blokkolja a hasonló szerkezeteket. Nyilván ez az érdekelt gén funkciókiesését is eredményezi, így megfigyelhetővé válik az elnémitott génnel rendelkező növény adaptációs utótörténete.

Hamis gyűrűért igazi menyasszonyt

Egy kis hamisságért nem kell a szomszédba menni, hogyha a táncoslegyek házatáján kémkedünk. A táncoslegyek egyikének (*Rhamphomyia sulcata*) hím példányai nászajándékkal kedveskednek a nőtényeknek, így próbálván rávenni őket a párzásra. A nászajándék rendszerint valamilyen ízletes falat, elejtett rovar, ennek tálalása azonban korántsem jelentéktelen. Egyes esetekben a hím legyek egyszerűen átadják a zsákmányrovar, máskor azonban selyemgubóba csomagolják az „ajándékot”, de nem ritka az sem, hogy egyszerűen csak az üres selyemlabdát adják a nőténynek. Ez az ajándékozás egyértelműen reprodukciós célt szolgál, hiszen megfigyelhető, hogy ha nőtények elfogadják a nászajándékot, akkor a közösülésre is sor kerül, mialatt a nőtény kibontja és elfogyasztja a táplálékot. Eszerint azonban a hím táncoslegy nem mindig becsületes udvarló, hiszen olykor megpróbálja becsapni az arát, kis energia befektetéssel nagy hasznot húzni.

Olyan ez, mintha néhány menyasszony értékes gyűrűt kapna, mások értékes gyűrűt díszes dobozban, de egy részük csak díszes dobozt, üresen.

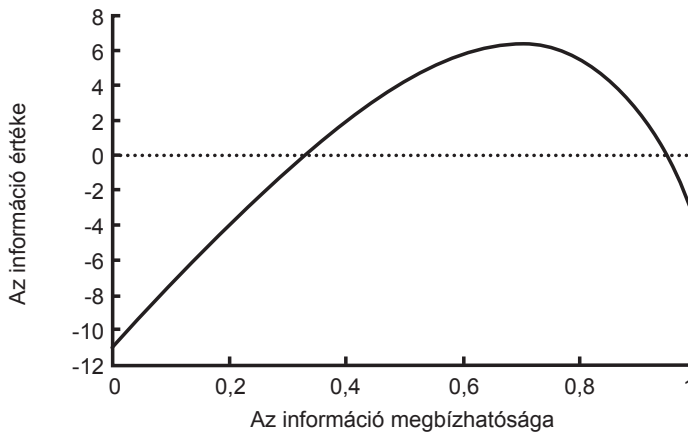
A nászajándék méretének is jelentősége van a „ceremóniában”. Az ajándék nagysága és a kopulációs idő hossza egyenesen arányos, azaz a nőstény a nagyobb ajándékért cserébe hosszabb ideig túri meg a hímet, így ez nagyobb valószínűséggel juttatja célba szaporítóanyagát. A kutatók megrendeztek egy ilyen ajándékozási aktust: ehető, tehát különösen értékes kis és nagyméretű nászajándékot és értéktelen kis és nagyméretű gyapotlabdákat juttattak a hímek által a nőstényekhez.³⁴ A beszámoló szerint a nagyméretű élelemért járt cserébe a leghosszabb kopuláció, a kisebb ehető és nagyobb ehetetlen „figyelmességekért” körülbelül ugyanolyan hosszúságú pásztoróra volt a jutalom. A nőstények számára az ehető ajándék rendkívül magas haszonforrás, viszont a hím számára igen nagy ráfordítás, hiszen a zsákmány állandó beszerzése már túlságosan lefoglalná a hímet, így marad a bizonytalanabb, de olykor sikeres csalás. Egyébként a nőstények azonnal megszakítják a közösülést, hogyha rájönnek, hogy a díszes „dobozka” üres, de ha ez kellően nagy, akkor több ideig tart a letapogatása, megnyúlik a kopuláció ideje és ezzel együtt annak valószínűsége, hogy a hím sikeresen megtermékenyíti őket.

A megfigyelések arról is tanúskodnak, hogy csak akkor fogad el értéktelen ajándékot egy hím udvarlótól a nőstény, hogyha korábban kapott már attól igazi táplálékot. A hím táncoslegyek megtévesztő magatartása itt sem zárul le. A kutatók azt is észrevették, hogy képesek a csalódott nőstény által otthagyt, kibontott „csomagolást” megmenteni, elrepülnek a szétszedett és megrongálódott selyemgolyóval, kijavítják, majd újra próbálkoznak, akár 4-5 alkalommal is ugyanazt az ajándékot használva. Ezek az akciók nyilvánvalóan idő- és energiaráfordítást igényelnek a hímtől, de még mindig olcsóbbak, mint hogyha az igazi táplálékot fel kellene kutatni és megszerezni, s utána díszesen becsomagolni.

A kérdés még érdekesebbé tehető, hogyha a nőstény táncoslegy magatartása alapján elemezzük a történeteket. Mivel nem tudja, hogy a csomagolás üres-e vagy sem, döntenie kell a felől, hogy kibontja-e avagy nem. Ha az ajándék kibontása mellett dönt, akkor azt kockáztatja, hogy a kopulációval nem a legjobb génekkel rendelkező hímet teszi utódjai apjává. Egy biológus ehhez hasonló kommunikációs helyzeteket elemezett, az információ megbízhatóságának és az információ értékének kapcsolatát elemezve.³⁵ Egy információ annyira tekinthető megbízhatónak, amennyire

valószínű az, hogy igaz tartalmat közvetít. A megbízhatatlanság kétféleképpen fejtheti ki hatását: amikor jobb informátlannak lenni, mint félreinformáltnak, és amikor jobb félreinformáltnak lenni, mint informátlannak. A nőstény táncoslegy esetében ez utóbbi áll fenn, vagyis az utódnemzés kimenetele szempontjából még mindig előnyösebb számára, hogy megtermékenyítse egy olyan hím, aki csalással hódított, mintsem, hogy egyáltalán ne legyenek utódjai. A vevő, ha nem gyakorol kontrollt az információ megbízhatósága fölött, akkor a megbízhatóság ellenőrzése egy bizonyos értéken túl költségekkel terheli őt. Ha a vevőnek fizetnie kell az információ megbízhatóságáért, akkor lesz a megbízhatóságnak egy olyan szintje, amelyen az információ értéke maximalizálódik, s ezt tekinthetjük az optimális megbízhatóságnak.

Ez látható a 1.2. számú ábrán.



1.2. ábra. Az optimális megbízhatóság értéke az információ értékének és megbízhatóságának tükrében (Forrás: Koops, 2004)

Ennek az értéknek magasabbnak kell lennie mint a megbízhatóság minimuma, és kisebbnek kell lennie mint a tökéletes megbízhatóság. A látottak úgy is értelmezhetőek, hogy a tökéletes megbízhatóság mellett veszít az információ az értékéből. A példánkkal élve, ha a hím táncoslegyek tökéletesen megbízhatóak, akkor az „ajándékról” szóló bárminemű információ veszít az értékéből. Ha viszont a hímek nem eléggé őszinték, akkor az „ajándékról” szóló információknak lesz egy maximális értéke, ami azt jelöli, hogy érdemes ezek alapján dönteni, és ez az optimális megbízhatóság is egyben.³⁶

Az is kimutatható, hogy az optimális megbízhatóság értéke csökkenni fog, amint az információ megszerzésének költségei nőnek és a korrekt információból származó haszon csökken. Az információ felhasználója mindaddig válaszkész marad, amíg a félretájékoztatás ára kisebb mint a korrekt informáltságból fakadó haszon, és ez így marad alacsony megbízhatóság és gyakori félretájékoztatás mellett is. A nőstény táncoslegy is így tesz, mert amíg nem kap ajándékot, addig nem hajlandó kopulációra. Ha kis selyemlabdát kap, akkor hamar meg tud győződni arról, hogy van-e benne táplálék vagy sem, tehát kisebb eséllyel környékezi meg a hím. Ha viszont nagyot kap, akkor több időt fordít a kibontásra, s ezzel együtt a kopulációra. Csakhogy a selyemlabda mérete és kivitelezése árulkodik annak készítőjéről, függetlenül attól, hogy van-e benne táplálék vagy sem. A nagyobb és szebb csomagolást a rátermettebb hímek fogják készíteni és hosszabb ráfordítással, tehát még csalás esetén is érvényesül az az elv, hogy nagyobb munkáért nagyobb fizetség. Bármennyire is úgy tűnik, a hím táncoslegy zseniális stratégiája mégsem egy balek nősténnyel szúr ki, hanem csak egy olyannal, amelyik éppen kellőképpen óvatos ahhoz, hogy ne kerüljön behozhatatlan hátrányba az intraspecifikus versenyfutásban. És hogy a nőknek mindenre van válasza, azt táncoslegyek egy másik fájának, a hosszúfarkú táncoslegyek (*Rhamphomyia longicauda*) nőstényeinek példája igazolja. Ezek a nőstények, egyéb táncoslegy rokonhoz hasonlóan, rendszerint nászajándékot kapnak a hímektől, hogy a párzásra rábólintsanak. Ez esetben viszont rendszerint a hímeket húzzák csőbe úgy, hogy potrohukat felfűjják, mintha tojásaik éppen az érés állapotában lennének. A hímek, érthető módon, szívesebben ajándékoznak az olyan nőstényeknek, melyeknek nagyobb a potroha és nagyobb valószínűséggel termékenyülnek meg. Megfigyelések alapján ezt a csalást leginkább a fiatal példányok használják.³⁷ A hosszúfarkú táncoslegyek nőstényei öregkorban termékenyebbek, ilyenkor nagyobb a reprodukciós értékük. A fiatal példányok gyakorlatilag arra törekednek, hogy idősebbnek látszódnak, mint amennyi a valós életkoruk, s ha ez sikerül nekik, akkor jó eséllyel fogyaszthatnak olyan ízes falatot, amit mások vadásztak le nekik.

A *Neumania papillator* nevű vízi atkák esetében nehéz eldönteni, hogy igazi megtévesztéssel van dolgunk, avagy sem.³⁸ A hím példányok egy sajátos, remegő lábmozgással csalogatják magukhoz közel a nőstényeket. Ez a vibráló mozgás megtévesztésig hasonlít ahhoz a helyzethez, amikor az atka egy kisebb rákfélét ejt zsákmányul és az vergődik. A nőstény mohón megragadja

a „zsákmányt”, ami tulajdonképpen csak a hím lába, a hím pedig ezalatt az idő alatt megpróbálja megtermékenyíteni. Úgy tűnik, mintha a nőtény ilyenkor egy érzékelési csapdába esne, de csak akkor minősíthetjük becsapottnak, hogyha ezzel ráfizet. Ez egyáltalán nem egyértelmű, mert a szignálra válaszolva, az interakció akár hasznos is lehet számára, mivel megspórolja a párkeresés költségeit. Ha szigorúan értelmezzük azt a kitétele, hogy a csaló nyereséggel és a balek veszteséggel zárja a megtévesztést, akkor lehet, hogy sok csalásnak tűnő magatartás alaposabb tudományos vizsgálatra szorul.

A majmolás művészete

A párzás és utódnemzés biológiai parancsteljesítéseinél talán csak az élet védelme kényszerítőbb szorítás. Mivel az élővilág tagjai előszeretettel fogyasztják el más fajok és olykor fajtársaik egyedeit, a támadó és áldozat közötti harc folyamán igen változatos technikák és kellékek alakultak ki. A támadó esetleges kudarca az energiaráfordításon túl nem jár különösebb veszteséggel. Például a kitűnő vadász hírében álló nagymacska ragadozók is a hajsza többségében éhesen maradnak, de nem csüggednek, az izomfáradtság kipihenése után újra lesbe állhatnak. A potenciális áldozat esetében a helyzet sokkal komolyabb, egyetlen apró tévedés is végzetes lehet, tehát a hibázás elkerülésének kényszere nagyon erős. A nagytestű állatok esetén olykor maga a testméret és az általa sugallt erő elegendő ahhoz, hogy a rosszakarók ne támadjanak, és odébb álljanak. Más, apróbb állatokat a fürgeségük ment meg, olykor a fürgeség és az összehangolt, figyelmes csapatmunka vagy pedig olyan képességek, amelyekkel a támadó nem rendelkezik, például a fára menekülnek, ahova az üldöző nem tudja követni őket. Az életüket azonban azoknak is meg kell védeniük, akik nem tudnak eltűnni a támadók elől, ők azok, akik előszeretettel élnek az álcázás vagy elrettentés eszközeivel, s védekezési stratégiájuk a megtévesztésen alapul.

A szerfölött gazdag élővilág leggyakoribb megtévesztési trükkjei a különböző utánzásos technikákban és az álcázásban öltenek formát. A mimikri (a görög *mimeisthai* szó jelentése utánzás) alak- és színmajmolást jelent. A lényege az, hogy egyes veszélyes példányokhoz igazodva, elegendő hasonlítani rájuk, ahhoz, hogy a támadókat távol tartsuk.

A mimikrik három típusát ismerjük. A *Bates-féle mimikri* nevét a XIX. században élt Henry Walter Bates angol természetbúvárról kapta, aki az amazonasi őserdők növény- és állatvilágát kutatva írta le először ezt a megtévesztési trükköt. Ennek jellemzője, hogy két-vagy több faj külső megjelenésében azonos, miközben ezek közül igazából csak egyik veszélyhordozó, az utánzók általában ártalmatlanok, nincs vegyifegyverük, fullánkjuk vagy méregfoguk. A *Mueller-féle mimikri* Fritz Mueller német zoológusról kapta nevét, aki szintén Brazília élővilágát kutatta Bates után néhány évtizeddel. Ez a fajta mimikri a két fogyasztásra alkalmatlan faj színhasonlóságára épít. Ezek a színek figyelmeztető jellegűek, úgynevezett aposzematikus színek, általában élénksárga vagy vörös, tehát a nappali színlátásban könnyen felfedezhető színek. A szín információs tartalma arra vonatkozik, hogy az adott élőlény nem ehető. Miután a ragadozó megtapasztalja, hogy egy bizonyos színnel vagy színekombinációval rendelkező faj egyedei nem ehetőek, kisebb valószínűséggel támadja meg más fajok hasonló színezetű egyedeit is. A Mueller-féle mimikriéből azonban nem csupán az utánzó faj profitál, hiszen minél egyformábbnak tűnnek egy ragadozó szemében a különböző fajokhoz tartozó zsákmányállatok, annál jobban csökken az esélye annak, hogy csupán egyetlen faj egyedei szenvedjenek el veszteségeket. A mimikrik harmadik típusa az *önutánzás*. Ennek lényege az, hogy a zsákmányállat a saját testrészeit utánozza le egy másik, kevésbé sérülékeny testrész segítségével. Például a lepke szárnyain megjelenő pontok megtévesztik a ragadozó madarat, ezért ez nem a rovar fejére, hanem szárnyaira támad, így nagyobb esélye marad a menekülésre. Az önutánzás egyik mestere az Indonézia partjainál élő „kétfejű” tengeri kígyó (*Laticauda colubrine*), ami nem védekezésre, hanem a megtévesztő támadás céljából fejlesztette ki a farkán is látható fejmintázatát. Ez a kígyó képes arra is, hogy farkát olymódon mozgassa, mint más kígyók a fejüket. Míg a farkán látható kígyófej sakkban tartja áldozatát, addig egy teljesen váratlan irányból képes támadást indítani. Egyes teknős és harcsafélék is úgy tévesztik meg zsákmányaikat, hogy nyelvük meghosszabbításaként egy csalétekhez hasonló nyúlvánnyal rendelkeznek, amire ráharap az éhes áldozat.

A megtévesztés egy külön módja a kamuflázs-technika vagy *álcázás*. Ebben az esetben az élőlény a rejtőzködés céljából „beleolvad” látható környezetébe, színe megtévesztően azonosul az élő-vagy tárgyi környezete színeivel. A madagaszkári laposfarkú (*Uroplatus*) gekkók olyannyira jól bujkálnak nyílt terepen is, hogy a gyakorlatlan szem képtelen észrevenni őket.

Bagolyszem és egyéb maskarák

A mimikrit mint túlélési stratégiát elemezve megfigyelhetjük, hogy az élőlénynek olyan modellt érdemes leutánozni, amiből ha kevés van, akkor az rendkívül veszélyes, illetve olyasmit, amiből sok van és átlagos, és ennélfogva többnyire használhatatlan.

A Földön élő egyik legelterjedtebb faj a hangyáké, apró méretük ellenére olyan sokan vannak, hogy az élő állatok összsúlyának mintegy negyedét ők teszik ki. A legtöbb állat pedig inkább elkerüli őket, nemhogy fogyasztaná, tehát kitűnő mimikri célpontok, nem csoda, hogy több tíz pók, rovar és ízeltlábú igyekszik hasonlítani rájuk. Hogy mennyire közkedvelt és elterjedt ez a másolás, mi sem bizonyítja jobban, minthogy ezt külön szakkifejezés jelöli, a *myrmecomorphomania* fogalma.³⁹ A tökéletes másolatkészítés talán a pókoknak kerül a legnagyobb erőfeszítésbe, mivel négy pár lábuk van és a hangyáknak csupán három. Az egyik karolópók (*Aphantochilus rogersi*) fajta úgy oldja meg ezt a problémát, hogy az egyik eltüntetendő lábpárt a fej mellett csápként előrenyújtva használja. A legtökéletesebb hangyamásolatoknak viszont a púposkabócák bizonyulnak. De nemcsak ebben jók, kitűnően utánoznak leveleket, rügyeket, gubacsokat és lepkéket. Ennek magyarázata az, hogy a testükön található egy különös formálható púp, az ún. *pronotum*. Ez egy mellkasi szárnyból kialakult képződmény, ami arra utal, hogy a púposkabócák sokmillió évvel ezelőtt a repülés helyett végérvényesen a mimikrit választották önvédelmi fegyvernek. A legprofibbnak tűnő másolat, a támadó hangyára emlékeztető „sisakkal”, a Közép- és Dél Amerikában honos *Cyphonia clavata* fajta. Különösen érdekes, mert ez a púposkabóca egyik testrészével a támadó hangyát utánozza, miközben testének alsó része zöldes színével a füves aljnövényzetre hasonlít, amiben mászkál.

A megtévesztő viselkedés szemléltetésének további hálás alanyai a pillangók és lepkék családja. Védekezési stratégiáik négy különböző módon valósulhatnak meg: kémiai anyagok révén, a mimikri, az aposzematikus színezet és a kitérő repülés alkalmazásával.⁴⁰

A kémiai jellegű önvédelemben az élőlény olyan anyagokat alkalmaznak, amelyek a támadóra nézve kellemetlenek vagy veszélyesek lehetnek, lepkék esetében ez azt jelenti, hogy kellemetlen ízűek, ezért a ragadozó igyekszik elkerülni őket. A madarak ilyen szempontból különösen tanulékonyak, elegendő egy-két kellemetlen íz-élmény is ahhoz, hogy színük, alakjuk alapján megjegyezzék az elkerülendő rovarokat, s ezt a fiatal madarak

ugyanolyan gyorsan megtanulják, mint idősebb társaik. A kémiai jellegű védekezés és az aposzematikus színezet gyakran összekapcsolható. Az aposzematikus (a szó jelentése *apo* – el és *sematis* – figyelmeztetés) szín olyan élénk (sárga, vörös, zöld) szín, ami a támadó elriasztására szolgál. Lepkék esetében az erőteljes sárga-fekete, vörös-fekete színekombinációk figyelmeztetésként szolgálnak a madaraknak: „vigyázat, mérgező vagyok!”. Ez a védekezési mód eléggé elterjedt a hüllők világában is, szalamandrák, gyíkok, békák pompáznak harci színekben, így teszik nyilvánvalóvá, hogy fogyasztásra alkalmatlanok. Ezeknek a valóban ártalmas vagy rosszízű élőlényeknek tulajdonképpen csak megbízhatóan őszintének kell lenniük, tehát ők nem csalók. Az üzenetük emberi nyelvre lefordítva valahogy így hangzana: „jó előre szólok, hogy meg se próbálj támadni, mert pórul jársz”.

A rovarok körében különösen gyakori, hogy egy veszélyes faj mellett több csaló bújik meg. Például a veszélyes és élénk színű lódarázs fizikai tulajdonságainak lemásolása az üvegszárnyú lepke, a kecskedarázs utánzása pedig a zengőlégy túlélését segíti. A madarak egyszerű operáns kondicionálással hamar megtanulják, hogy mely rovarokkal nem érdemes kockáztatni, még a kiéheztetett példányok is igen óvatosan bánnak a jól „beöltözött” csalókkal, csipkedve és „kétkedve” fogyasztják az ártalmatlan és lebukott példányokat. Persze ehhez egy olyan egyensúlyi állapot létrejötte is szükséges, melyben a csalók száma mindig kisebb a valóban ártalmas egyedeknél, mert ha túlságosan elszaporodnának a mimikrire alapozó példányok, akkor a madárban az elkerülő viselkedés kioltódhat, hiszen nagy valószínűséggel találnának fogyasztható rovarokat a hasonlóak között.

Egyes lepkefajok az avar és növényzet alak- és színtulajdonságainak másolására specializálódtak. Bizonyos medvelepkék (*Arctiidae*) hernyói kitűnően álcázzák magukat virágfürthöz hasonló formájukkal, az araszoló hernyók pedig a fák rügyeinek alakját veszik fel, még gyakorlott szem is alig tudja megkülönböztetni őket a valódi rügyektől. Egyes trópusi lepkék bábjai gyakran olyan elhelyezésben jelennek meg a növényen, mint sarjadó levelek, más lepkék pedig csukott szárnnal megtévesztésig hasonlítanak a fák száraz és elhalt leveleire. A természet sokfélesége és ötletessége tehát lenyűgöző. A rejtőzködésben fontos alapelv, hogy az utánazandó modell elég gyakori és elterjedt legyen, tehát az ágak, rügyek, levelek, olykor kövek erre kiválóan alkalmasak. Vannak azonban egészen érdekes kivételek is, egy ecuadori levelibéka faj például a madarak ürülékéhez hasonlító nyugalmi állapotban, s zavartalanul hever a leveleken.

Más fajok csupán a ragadozóknak az ijesztő testrészeit utánozzák le. A nappali pávaszem (*Inachis io*) elnevezésű pillangófajta egyik legnagyobb ellensége a kék cinege (*Parus caeruleus*). A kék cinegére viszont a bagoly vadászik nagy előszeretettel. Mivel ez a pillangófajta idejének jelentős részét nyugalmi állapotban tölti el, komolyan veszélybe kerülhet az apró és ürge rovarvadász támadásai esetén. Ártalmatlan védekező fegyverét a bagolytól kölcsönözte, hiszen szárnyai hátoldalán négy nagy élénken színes folt éktelenkedik, olyan elhelyezésben, mintha egy bagoly szemei lennének. Amikor pihen, a nappali pávaszem szárnyainak sötét hasi oldalát mutatja, viszont támadás esetén hirtelen kitárja szárnyait, felvillantva ezeket a szemfoltokat, s közben szárnyai elülső részének összesúrolásával ijesztő cirpelő hangot hallat. A blöffölő leleplezése a kék cinege számára túlságosan kockázatos feladat, hiszen ha túlságosan közelről teszteli a szemeket és téved, akkor az akár végzetes lehet számára.⁴¹

Hogy mennyire hatékonyan működik a szemfolt „fegyver”, a következő kísérlet meggyőzően bizonyítja.⁴² 54 nappali pávaszemet és vadon befogott kék cinegét zártak össze egy nagyobb térbe. A szemfoltok és a cirpelés hatékonyságát vizsgálándó, a lepkék egy részénél a foltokat fekete filttel tűntették el, más részükénél a szárnyuk elülső részét levágva a hangkeltést gátolták meg, egy harmadik csoportban pedig mindkét védekezési lehetőségtől megfosztották őket. Minden csoport mellett kontrollcsoportot használtak, oly módon, hogy vagy a szemfoltot érintetlen hagyva festették be szárnyaikat, nem a szárnyuk elülső, hanem hátsó részét rövidítették meg, illetve a harmadik kontrollnál a szárnyakat befestették és a szárny méretét is kisebbitették, de a szemfoltot és cirpelés képességét nem csorbították. A 30 perces kísérlet után a szemfolt nélküli 20 lepkéből 13-at elcsíptek és megölték a cinegék, de a 34 érintetlen szemfolttal rendelkezőből csupán egy járt pórul, 33 pedig megúsza a támadásokat és épen maradt. A cirpelés jelentőségét nem sikerült bizonyítani, a szemfolt hanggal vagy anélkül is hatékony eszköznek bizonyult. Nem valószínű, hogy minden ragadozóval szemben ilyen hatékony a szemfolt, de éppen ezért a cirpelés szerepét sem kell leírni. A kék cinege esetében nem, de más ragadozók ellen ennek is szerepe lehet az önvédelemben. Más elgondolás szerint a lepkék szárnyfoltjainak szerepe az lehet, hogy a támadásokat eltérítsék a lepke puhább és sérülékenyebb fej és test részéről a kevésbé érzékeny szárnyak irányába.

Egy publikálatlan kísérlet eredményeiről beszámolva Matt Davidson arról ír, hogy 80 darab fehér műlepkét használva tesztelte a kék mátyásmadár (*Cyanocitta cristata*) támadásfelületi célpontját. A lepkék egy részének szárnyai fehéren maradtak, más részük esetében viszont kis sötét foltot festettek rájuk. A műlepkék és madarak túlélési küzdelme 2 napig tartott. A madár csőrének nyomait regisztrálva azt észlelték, hogy két nap leforgása alatt a foltos lepkék esetében a szárnyra irányuló támadások száma több mint kétszerese volt a testre irányuló támadásokénak, míg a fehéren maradt lepkék esetében kiegyenlített számban voltak szárnyra és testre irányuló csőrnyomok. Megmaradva annál a feltételezésnél, hogy a szárnyra irányuló támadások kevésbé veszélyesek a testre adott csörkoppintásoknál, elfogadhatónak tűnik az a magyarázat, miszerint a lepke a szárnyfoltjai révén tulajdonképpen hamis célpontokat kínál fel a támadónak.

A szemfoltot, mint megtévesztési trükköt halaknál is megtaláljuk, de a dél-amerikai Bibron-szemfoltos béka (*Pleurodema bibroni*) is beveti ezt a fegyvert a kígyók ellen. Az állat hátsó felén két nagyobb szemölcszerű dudor található, rajta olyanszerű foltokkal, amelyek a kígyó szemére emlékeztetnek. A megtámadott béka hátat fordít a támadójának és a fejét leszorítva hátsófelét kidülszti, a behajlított lábai egy nagyméretű szájra hasonlítanak, s így a támadó azt hiszi, hogy hirtelen egy másik, nem túl békés kígyóval találta magát szembe, és továbbáll.

A nappali pávaszem és szemfoltos béka által alkalmazott *hökkentsd meg a támadót* elv mellett, megfér egy nem kevésbé szellemes trükk, nevezzük csak *itt vagyok, ragyogok* eljárásnak. Gyermekkori emlékeinket felvillantva nem nehéz felfedezni a hasonlóságot a bújócskázó gyerekek és egyes, életüket mentő rovarok megtévesztő technikája között. A bújócskázók gyakran megvillantják magukat az őket kereső, úgynevezett fogók előtt, elhadarják az „Itt vagyok, ragyogok, mint a fekete szurok” mondókát, majd igyekeznek eltűnni arról a helyről, hogy ne találjanak rájuk. A sötét barlangokat kedvelő Amazonas-menti *Scolopendrák* (százlábúak) némely példánya mesterien blöffölve, hasonló eljárással él, igaz, mondóka helyett szín és fényjelzéseket használnak. A sötét földön csúszkálva nem védtelenek az éleslátású vagy sötétben is jól tájékozódó ragadozók, denevérek előtt. A trükkjük igen egyszerű. A támadást megneszelve testükből élénk, zöldes, világító váladékot képesek pillanatok alatt kibocsátani, majd gyorsan tovább másznak. Mivel a foszforeszkáló nyom gyakorlatilag a hült helyükön világít, hiszen a gazdája lelép a helyszínről, a ragadozó erre csap le, természetesen eredménytelenül.

A 2009-es év egyik biológiai szenzációja a *Cirratuliformiák* közé tartozó mélytengeri gyűrűsféreg felfedezése volt, amit magyarul bombázóféregnek neveztek el (*Swima bombaviridis*). A neves Science nevű folyóirat arról számolt be, hogy Kalifornia partjainál több mint kétezer méteres mélységben távirányítású eszközökkel bukkantak erre a fura élőlényre. A 2-10 cm hosszúságú egyedek kígyózó mozgással közlekednek, s furcsaságuk, hogy testükön kívül 8 darab rekeszekre osztott zsákocskát cipelnek. A rekeszekben folyadékok vannak, amelyek egymással keveredve hirtelen élénk, zöldes fényt bocsátanak ki, amolyan biolumineszcens jelzést, amelyet a szentjánosbogarak is használnak. Vészhelyzetben a bombázóféreg gyorsan megszabadul néhány ilyen bombától, míg őmaga továbbibeg. A testről levált bombák világítani kezdenek a mélyvízi vaksötétben, s így a ragadozók arra harapnak, nem pedig a gazdájukra. A világító bombák a vaksötétben különösen hatékony trükknek bizonyulnak, hiszen a mélytengeri ragadozók kiemelten vonzódnak találják a fényes dolgokat. A stratégia sikerét jelzi, hogy a bombázóféreg nem is olyan ritka, mint azt a kései felfedezés sejteti, hiszen az eredeti helytől több ezer kilométerre is találtak belőlük egyedeket.⁴³

A hangyaboglárka (*Maculinea rebeli*) élete szintén figyelemre méltó, hiszen életének korai és védtelenebb szakaszát szociálp parazitaként, hangyák társaságában tölti. A nőstény lepkék a zöld növényzet hajtásaira helyezik petéiket, és a petékből kikelő hernyók bemásznak a virágok belsejébe és növényi szövetekkel táplálkoznak. A lárvaszakaszba érve viszont a hernyó kirágja magát a növényből és a földre pottyán. Mivel a lárv a hangyák számára ízletes nedvet termel, ezek becipelik a kolóniába és gondozni kezdik, mint saját utódukat. Mitöbb, a kutatók megfigyelték, hogy veszély esetén a dolgozók inkább saját rokonaikat hanyagolták, csak hogy a lárvát menthessék. Ez a viselkedés nem kellene jellemző legyen vészhelyzetben, vagyis gyanították, hogy az egyszerű vegyi alapú kommunikáción túl léteznie kell valaminek, ami felülírja annak hatását. A titok nyitja, hogy a hangyák akusztikus jelzéseket is használnak egymás között, amelyek a dolgozók esetében ugyanolyan frekvencián rezonálnak, a királynőé viszont kissé eltérő. A hangyaboglárka lárvájának ezt a hangot sikerül tökéletesen lekoppintania, ezért érezheti olyan jól magát a dolgozók körében, hiszen félreértésből ugyan, de királyi ellátásban és védelemben van része.⁴⁴ A nagy, kanalas csápjával feltűnést keltő fülescsápú bogár (*Paussus favi*) hasonló trükkel él, hiszen szintén a hangyák kommunikációs rendszerének könyörtelen kihasználásával

vált a bogarak világának egyik legsikeresebb egyedévé. Ez a bogár tulajdonképpen a halálos ellenségei között tölti az életét, egy hangyabolyban, ahol, ha fény derülne kilétére, azonnal elpusztítanák a harcos hangyák. Olyan mintha a rovarok világában a trójai falovat testesítené meg. A trükk mögött szintén kettős megtévesztés húzódik meg. Egyrészt a hangyák számára illanó, ízletes váladékot választanak ki, amelyet nagy odaadással nyalogatnak le az óriás idegenről, másrészt viszont a hátsó lábainak összedörögölésével a hangyacsalád kasztjainak akusztikus jelzéseit is képes leutánozni. Legalább három féle melódiát azonosítottak a tudósok, magába foglalva a hangyakirálynő muzsikáját is. A fülescsápú bogár viszont sosem tévedhet, ha élni akar, mert a nagyon agresszív hangyák azonnal kiszúrák a tökéletlen mimikrit, az egészségtelen és legyengült példányokat pedig könnyörtelenül felfalják. Ez nem csoda, mert tökéletes utánzás mellett a bogár végez alapos pusztítást a hangyák lárvái között, a leggonoszabb ivadékrablóként kiszűröskölik a nedvdús testeket és csak a lárvák bőrét hagyják maguk után.⁴⁵

Az élővilág csalóinak hihetetlenül szellemes kavalkádja mentségemre és magyarázatul szolgáljon, hogy bár a lepkék önmagukban is nagyon jó szemléltetőnek bizonyulnának e téren, néha „tovaszálltunk” más élő remekműveket is röviden bemutatni. A gondolatok csapongásához hasonlóan nehezen követhető az a lepke is, amelyik gyorsan és kiszámíthatatlan útvonalon repül. Érdekes módon a lepkék repülési sebessége és repülési manőverei összefüggenek ízletességükkel.⁴⁶ Az ízletes példányok átlagsebessége mindig nagyobb, mint a nem fogyasztható lepkéké, mivel ők lassú repülés mellett gyakrabban esnének a madarak áldozatául. Az aposzematikus színekkel ellátott, nem fogyasztható lepkék általában lassabban repülnek, mert egyszerűen megengedhetik maguknak. A jakamárok (*Galbulidae*), ezek a rendkívül ügyes, harkályra hasonlító rovarevő madarak is ritkán támadják meg a lassan repülő lepkéket, annál gyakrabban viszont a gyorsakat. Érdekes módon az ehető és nem ehető lepkék közti különbség a testfelépítésben is tükröződik, a test formája, pozíciója és mérete korrelál az ízletességgel. A széles tor, rövid potroh jellemzőbb az ízletes példányokra. A rövid test és szárnyak közé rejtett potroh esetén kevésbé valószínű, hogy a madár elkapja áldozatát. Az is jellemző, hogy a fogyasztható példányok inkább a fényben aktívak, míg a nem fogyaszthatóak inkább homályban. Ez azzal magyarázható, hogy nagyobb testhőmérséklet szükséges a gyors, ide-oda cikázó repüléshez, ezért a napfény és meleg sokkal fontosabb számukra, mint a lassan is biztonságos repülésre berendezkedett nem ízletes példányoknak.

A fogyasztható lepkék legalább kétféle szelekciós nyomásnak vannak kitéve, egyrészt a repülési sebesség vonatkozásában, másrészt viszont a ragadozó azon képessége folytán, hogy alakjuk és viselkedésük szerint azonosítani tudja őket. A nem fogyasztható példányok legfőképpen a formájuk és figyelmeztető színük alapján szelektálódnak, a fogyaszthatóak inkább repülési képességeik alapján.

Ezeknél az élőlényeknél az evolúciós sikeresség a gének által előírt morfológiai és fizikai képességeik alapján valósul meg. Az eddig ismertetett megtévesztési eljárásoknak nem sok köze van a tudatos szándékhoz. A nappali pávaszemnek nem kell átéreznie vagy megértenie a kék cinegék bagolytól való félelmét, ahhoz, hogy bagolyszemhez hasonló szemfoltjaival elijessze támadóit. Ez egy ösztönös viselkedés, ami speciális helyzethez kötött, a természet evolúciós játéka, és nem egy tanult cselszövés.

Az erény kovácsai hátrányból dolgoznak

Az állatok őszinteségének magyarázatára használt egyik legismertebb feltevés Amotz Zahavi, izraeli biológus nevéhez fűződik. Ez az ún. *hátrány-elv* elmélet, melyet mintegy két évtizeden keresztül tesztelt és tökéletesített a kutatócsoport.^{47 48 49}

Röviden vázolva az elméletet, abból indul ki, hogy az élőlények szignálokat közölnek, melynek költségei garantálják a kommunikációs kapcsolat őszinteségét. A hátrány-elv azt jelenti, hogy a jeladás képessége olyan költségekkel jár, ami hátrányos a feladóra nézve. A szignálköltségek az őszinte egyedek számára elfogadhatóak, de elrettentőek a csalók számára.⁵⁰ Zahavi sokat idézett példája a pávakakasok farokdísze. A nagyra nőtt farokdész megnehezíti a kakasok mozgását, ami a ragadozók elől való meneküléskor jelentősen csökkentheti túlélési esélyeket. Miért akkor az óriás dísz, hogyha ilyen kellemetlen mellékhatásokkal jár? A hátrány erénnyé kovácsolódik, ami azt jelenti, hogy a kakasok közül csakis a rátermettebbek élik át a ragadozók előli menekülési hajszákat, de ők jutnak előnyhöz a szexuális szelekcióban. A tyúkok szemében a kiterjedt farokdész eszenciális fitness jelző, ezek tulajdonosai lesznek a kíváncsú hímek. Mintha a pávakakas azt üzenné, hogy még ekkora teherrel is a legéltékesebbek közé tartozom, tehát ha életképes utódokat szeretnél, akkor engem kell választanod. A szexuális szelekcióhoz hasonlóan a szignált feladó számára mindenfajta

szignál költsége egyfajta teszt, amivel saját rátermettségét teszteli. Az a cerkóf, amelyik vészjelzést ad le egy ragadozó jelenlétében, a saját bőrét viszi vásárra, mert felhívja magára a figyelmet. Az a madárfióka, amelyik hangos táplálékkéregetésbe kezd, szintén odavonzza az éhes ellenséget.

A szignálok alapvetően kétféleképpen hozhatnak létre hátrányos helyzetet a jeladó számára.^{51 52} Az egyik esetben magának a szignálnak a létrehozása kimerítő és költséges. Például azok kifejlesztése nagymértékű tápanyag-fogyasztást igényel olyan körülmények között, hogy a tápanyagforrások korlátozottak. Ezek *előállítási költségként* kezelhetőek. Az előállítási költség mindenképpen terhelő a szignál feladó számára, tekintet nélkül a szignálnak a fogadóra gyakorolt hatásától. A szarvas fejét díszítő óriási agancs sokba kerül az állatnak, függetlenül attól, hogy elrettenti a riválist vagy sem. A hátrányos helyzetek másik típusa abból fakad, hogy a fenyegetés bemutatása során a jeladó sebezhetővé válik. Itt a hátrányt nem az okozza, hogy költséges a szignál létrehozása, hanem az, hogy megnő a sérülés kockázata, hogyha a fenyegetés nem hatásos. Az előállítási költség ebben az esetben elhanyagolható. Például egyes fajoknál a fenyegetés művelete alatt a póz költséges, mert az egyed oldalra fordulva feltárja az ellenfélnek a sebezhető pontjait. Zahavi interpretációjában a szignál feladó ebben a helyzetben hátrányban van, mert nagyobb veszélynek teszi ki magát, mint ha szembeállna az ellenféllel, s ennél fogva csak az igazán jó fizikai kondícióban lévő állatok vállalják fel ezt a kockázatot. Ezt a hátrányt *sebezhetőségi költségnek* nevezik.⁵³ Az előállítási költséggel ellentétben, ami hátrányos az állatnak függetlenül attól, hogy elijeszti-e az ellenfelet vagy sem, sebezhetőségi költségről csak akkor beszélhetünk, hogyha a szignál feladót megtámadja az ellenfél és előnyt szerez abból, hogy a sebezhető pontok védtelenek. Abban az esetben, hogyha a hátrányos póz eredménnyel jár, azaz elijeszti az ellenfelet, vagy pedig a feladó elég erős ahhoz, hogy ne sebesüljön a támadásban, nem beszélhetünk ilyenfajta költségről.

Zahavi szerint az állati kommunikáció jellemzője az őszinteség és a hátrányelv mindenféle kommunikációra kiterjeszthető, vagyis ha a természetben egy szignállal szembesülünk, akkor az bizonyos formában egy hátrány kifejeződése. Természetesen az állatok őszinteségének kérdésében nem minden kutató osztja Zahavi véleményét. Richard Dawkins és kutatócsoportja szerint az állatok lehetnek őszinték, de mindenkit be fognak csapni, akit be lehet, hogy saját génjeiknek engedelmeskedve hasznot húzzanak a másikból. Ebben a

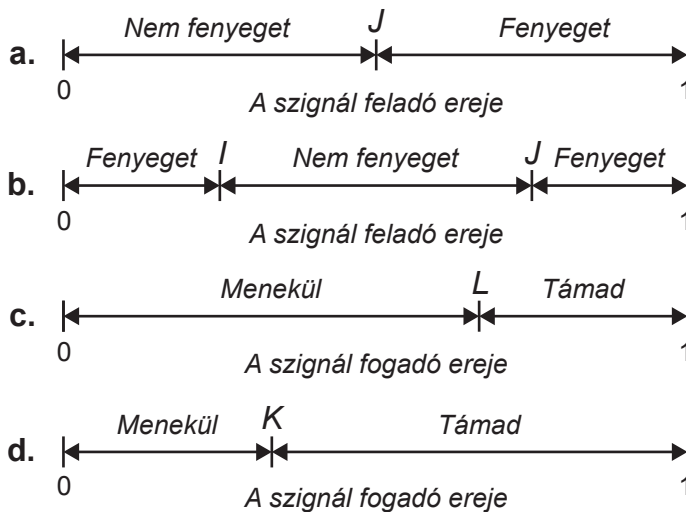
koncepcióban az evolúció egy folyamatos fegyverkezési hajsza manipulátorok és manipuláltak között. Az előbbiek a csapdáikat és fegyvereiket tökéletesítik, az utóbbiak a védekezési stratégiáikat. A fenyegető magatartás kifejezésében megkülönböztetnek diszkrét jeleket és olyanokat, amelyek intenzitása fokozatos.⁵⁴ A hátrány a fokozatos kifejezőmód evolúciójához vezet, ahol a közzététel szintje és a szignált feladó őszintesége között pozitív összefüggés tapasztalható. Más szóval a nagyon költséges hátrányokra jellemzőbb, hogy valóságtartalmuk is nagyobb. A hátrány diszkrét jelzése azt jelenti, hogy a fenyegető magatartás csak teljes intenzitással működik.

Egy evolúciósan stabil stratégia keresésében egy kutatópár a sáskarák (*Gonodactylus bredini*) fenyegető viselkedését tanulmányozta egy játékelméleti modellben.⁵⁵ Az evolúciósan stabil stratégia (ESS) azt jelenti, hogy ha egy viselkedés egy populációban elterjed, akkor azt semmilyen más, a kezdetekben ritka stratégia nem szoríthatja ki. A játékelméleti megközelítés azért indokolt, mert olyan helyzetekről van szó, amelyekben az egyed nyeresége függ mások viselkedésétől. A modell meglehetősen egyszerű: a rákok egy olyan zsákmányért folytatnak küzdelmet, amelyik nem felosztható. Az első állat, a szignált adó, eldönti, hogy fenyeget vagy pedig nem a zsákmány védelmekor. A második állat a szignált fogadó, látja az előbbi viselkedését, és eldönti, hogy támad, avagy továbbáll. Feltételezhető, hogy az állatok a döntésüket jórészt a szerint alakítják, hogy mennyire érzik erősnek magukat. Ha a vevő a támadás mellett dönt, akkor harc alakul ki a felek között, aminek minden esetben az erősebb a győztese.

A szignál feladó döntése	A szignál fogadó döntése	A csata kimenetele	A szignál feladó nyeresége	A szignál fogadó nyeresége
Fenyeget	Harcol	A feladó győz	V-C	-C
		A feladó veszít	-C-T	V-C
	Menekül	A feladó győz	V	0
Nem fenyeget	Harcol	A feladó győz	V-C	-C
		A feladó veszít	-C	V-C
	Menekül	A feladó győz	V	0

1.1. táblázat. A viselkedési döntés és az ehhez kapcsolódó nyereség
(Forrás: Adams és Mesterton-Gibbons, 1995)

Az 1.1. táblázatból leolvasható a döntésekhez asszociált kimenetek összes lehetséges változata. Amint az látható, a sebezhetőségi költséget csak abban az esetben kell fizetni, hogyha az ellenfél támad és győz. Ha az ellenfél nem támad, akkor ilyen költség nincs, mert a szignál létrehozásának költsége elenyésző. Ebben a modellben az a kérdés vetődik fel, hogy a blöffölés megbízható stratégiának bizonyul-e a gyengébb egyedek számára. Az 1.3. ábra az őszinte és a blöffölés mellett kialakítható kommunikációs szerkezeteket mutatja be.



1.3.ábra. Fenyegetésen alapuló kommunikációs szerkezetek
(Forrás: Adams és Mesterton-Gibbons, 1995)

Az (a) változatban nincs blöff, ez azt jelenti, hogy csak az igazán erős egyedek fognak fenyegetni, itt a kritikus érték (J) az egyed erőnlétét jelzi. A (b) változatban a gyenge erőnlétű egyedek fenyegetnek, ez pedig sima blöff, hiszen ha esetleg harcra kerülne a sor, akkor biztosan alulmaradnának. Itt az is látható, hogy az erős egyedek is fenyegetnek, de ez igaz információ alapján, tehát ez őszinte fenyegetés. Az is megfigyelhető, hogy léteznek ebben az ESS-ben olyan egyedek is, amelyek sosem fenyegetnek, ők nem tartoznak a gyengék és az erők közé sem, mondjuk azt, hogy erőnlétük közepes szintű. Tehát a stabil blöffölő stratégia feltétele egyrészt az, hogy az erők fenyegetsenek, de legyenek szépszámmal olyanok, akik a blöffölőknél

erősebbek és sohasem fenyegetnek. A (c) és (d) ábrákon az látható, hogy mi történik, hogyha az egyed fenyeget, illetve hogyha nem. Látható, hogy a fenyegetés ellenére lesznek olyan erős példányok, akik támadni fognak (L-nél nagyobb értéknél), de ha nincs fenyegetés, akkor már a gyengébbek is támadásba lendülnek (K-nál nagyobb értéknél). Ha a gyenge példány blöffhöz folyamodik, akkor gyakorlatilag kontroll alatt tartja azokat a potenciális támadokat, akiknek az erőnléte K és L érték között mozog. Kimutatható az is, hogy minél nagyobb a hátrány, annál kevesebb sáskarák fog blöffhöz vagy őszinte fenyegetéshez folyamodni, viszont a támadástól való elriasztás hatékonysága nőni fog. Nagy sebezhetőségi költség esetén tehát nem érdemes megtámadni a jeladót. A fenyegetéshez kapcsolódó nyereség kettős lehet. Egyfelől a fenyegetést alkalmazó megnyerhet olyan csatákat, amelyeket egyébként nem nyerne meg. Ez kifejezetten a gyenge példányok nyeresége, hiszen elijeszthetik a K és L érték között felsorakozott egyedeket, így elkerülnek olyan csatákat, amelyeket egyébként biztosan elveszítenének. Az L értéknél erősebbek fenyegetve vagy anélkül, de megnyerik a csatát, tehát ők nem növelik a győzelmük valószínűségét. Másfelől a fenyegetés alkalmazása azért lehet nyereséges, mert mindig olcsóbb úgy megnyerni egy csatát, hogy nem kell harcolni. Ebből a nyereségből a gyengébbek és erősebbek is profitálhatnak, de vegyük észre, hogy megint a gyengébbek profitja a jelentősebb, mert a gyenge példányok egy esetleges csatában nagyobb sérüléseket szenvednének.

Összefoglalva tehát, a modell annyiban igazolja Zahavi hátrány-elv elképzelését, hogy egy fenyegetésen alapuló stabil kommunikációs szerkezetben a hátrány szükségszerű költség formájában megjelenik. Az viszont látható, hogy a hátrány nem kezelhető az őszinteség bizonyítékaként. A hátrány leginkább a gyengébb, blöffölő példányokat terheli, de azért éri meg kifizetni ennek költségét, mert a legnagyobb hasznot is ők hajtják be ezen, mivel sikerül elijeszteniük náluk erősebb példányokat. Az ESS a modellben nem jelenti azt, hogy kevés erős és őszinte példány mögé kevés gyenge és blöffölő példány tud megbújni. Kimutatható, hogy minél magasabbra ugrik a küzdelem költsége, annál több csalót fognak „legitimizálni” az erősek és őszinték. Másszóval a gyengéknél potenciálisan erősebb egyedek nagyon magas harci költségnél rendszerint nem kockáztatnak, így a blöffölők száma meghaladhatja az őszintén fenyegetők számát. A blöff arányaiban is jelentős komponense lesz a stabil kommunikációs rendszernek.

Ijesztő vagyok, mert félek

Az előző oldalakon már kiderült, hogy a hamis információkra épülő fenyegetésből jelentős hasznot húznak a sáskarákok gyengébb egyedei, és ez a stratégia evolúciósan stabilnak minősül. Az erőnlétre vonatkozó megtévesztő üzeneteket előszeretettel bevetik nem csak a sáskarákok, hanem más fajok képviselői is, a táplálék és partner birtoklása ürügyén, vagy pedig azért, hogy a ragadozókat tántorítsák el a támadó szándékuktól. Ebben az alfejezetben ezekből a fortélyos taktikákból szemelgetünk.

Kutatók az Észak-Amerikában honos kiáltó béka (*Rana clamitans*) hím egyedeinek territórium védelmező magatartását vizsgálva megfigyelték, hogy a béka által kibocsátott hangok szokásos frekvenciája és az állat testmérete között negatív korreláció van, vagyis az alacsonyabb frekvenciájú hang nagyobb testű állatot jelöl. Egyes hímek azonban előszeretettel változtatják a hangjukat. Észrevették, hogy a hangfrekvencia megváltoztatása leginkább a kistestű hímekre jellemző, de ez is csak abban az esetben, ha a potenciális ellenfél nagy testméretűnek számít, s nem reagálnak ily módon a kis és közepes méretű hímekre. A megtévesztő jelzés tehát a nagytestűek félrevezetését szolgálja. Erre utal az a megfigyelés is, hogy az alacsony frekvenciájú hang jelenléte és a harci készenlét között semmilyen összefüggés nem mutatható ki, vagyis a kistestű hím úgy próbálja meg becsapni a nagyméretű és nyilván erősebb egyedet, hogy eljátssza azt, hogy ellenfele egy nagyon kifejelett példány területére tévedt.⁵⁶

A hangi adottságok kihasználásának másik módja a párválasztáshoz kapcsolódik. Tudvalevő dolog, hogy egyes békák nőtényei a hímek hangfrekvenciái alapján választanak párt maguknak. Mivel az alacsonyabb frekvenciájú, azaz mélyebb hangú békák nagyobb testűek, a nőtények őket tartják kívánatosabbnak és hangjuk hallatán feléjük közelítenek. Az ökörbékák (*Rana catesbiana*) párzási szokásainak megfigyelése során derült ki, hogy a gyengébb példányok igencsak „csúnya” módon kihasználják a rátermettebb hímek adottságait.⁵⁷ A párzás időszakában a hímek a tó partján összeverődve erőteljes brekegéssel igyekeznek magukhoz csalogatni a nőtényeket. A gyengébb képességű, azaz magasabb frekvencián hangot adó békák kevesebbszer szólalnak meg, olykor egyáltalán nem, csak várakozó állást vesznek fel az erősebb hímek közelében. Amikor a nőtény a hangja alapján előnyös partnernek ígérkező hímhez közelít, surranó hímként

előugranak és megpróbálnak párzani a nősténnyel mielőtt ez a kíváncsi hímet beazonosítaná. Az erősebb hím megjelenésének kockázata nem kicsi, de mégis igen kecses az eljárás, mert a surranó hím energia ráfordítása gyakorlatilag minimális, így ha próbálkozása csődöt mond, akkor sem számít igazán vesztesnek. Ha viszont sikerrel jár, és a nőstény az ő utódjait segíti a világra oly módon, hogy esélytelenként nem ő udvarolt, de nem ismerték fel a „nászágynban”, akkor a nyeresége óriási.

ToM vagy nem ToM?

Vajon átlátja-e az adottságaiban szerényebb hím ökörbéka a nagyobb hím szándékát, amikor az a nőstényt csalogatja? Tudatában van-e annak, hogy milyen kockázatot vállal, amikor „lenyúlja” a nőstényt? Bizonyára nem. Az adaptív viselkedések közül sok anticipációra épül, de ezek nem igényelnek szándékosságot vagy tudatosságot ahhoz, hogy sikeressé váljanak. A gyenge hím ökörbéka nem fejben anticipálja azt, hogy a nősténynek érkeznie kell az erős hím brekegésére, hanem viselkedésben, s nem azért mert ilyen jó tervező, hanem azért, mert ez szelektálódott mint célravezető akció. Olyanyszerűen, ahogy ezt az effektus-törvény leírja.

Az adaptáció azzal kezdődik, hogy szabályosságot fedezünk fel a környezetben. Egy élő szervezet gyorsan figyel minden szabályszerűsége. Karl von Frisch, etológus, a méhek nagy szakértője, már a múlt század hatvanas éveiben megfigyelte, hogy ezek az egyszerű rovarok képesek egyfajta előrejelző viselkedésre.⁵⁸ Méheket tanított meg arra, hogy táplálékforrásokat kutassanak fel, olyan körülmények között, hogy ezek helyét szisztematikusan változtatta. A változás mindig ugyanazt a szabályt követte: vagyis az élelem az utoljára látogatott hely mögé került. Egyes rovarok ezt kitűnően előrejelezték, és nem az utoljára látogatott helyre, hanem egyből mögé repültek. De hiba lenne arra következtetni, hogy gondolkodtak vagy megértették a kísérletvezető szándékát. Nem, csupán képesek voltak szabályos változásokat előrejelezni, tudatosság nélkül. A szabályszerinti, célravezető viselkedés értelmesebbnek tűnhet az értelmesség hiányában is.⁵⁹ Ugyanígy, a másik megtévesztéséhez nincs szükség arra, hogy szándékot tulajdonítsanak egymásnak a kommunikáló felek.⁶⁰

A kérdést azért nem érdemes egyszerűen lesöpörni. Az ökörbékának nem kell okosnak lennie a megtevéséhez, de az állatvilágban léteznek okosabbak fajok is mint az ökörbéka, ahol lehet, hogy egy egyed úgy csap be egy másikat, hogy átlátja annak szándékát. Ez egyben azt is jelenti, hogy következtetni tud arra, hogy a másik mentális helyzetképe módosítható a saját viselkedése által. Ez a rendkívül bonyolult kérdés a *theory of mind* (ToM) címszó alatt az állat és humán lélektan egyik legizgalmasabb témája manapság.

A magyar nyelvű szakirodalomban a ToM fogalmára a *tudatelmélet* kifejezés a legelterjedtebb, de gyakran használják a *mentalizáció*⁶¹ kifejezést is, magyarosabban pedig *elmeolvasás*nak is nevezik. Bár a képesség kísérleti vizsgálata csak néhány évtizedes múltra tekint vissza, filozófiai boncolgatása régi keletű. Ennek illusztrálására álljon itt egy rövid párbeszéd, ami i.e. 300 körül zajlott két kínai gondolkodó között, és igen jól rávilágít az elmeolvasás komplexitására: „Dzsuang Dszi és Hui Dszi sétáltak a Hao folyón átvezető hídon, amikor egy ugrándozó halacsckára lettek figyelmesek. „Nézd, ez a hal boldogsága!” – mondja a mester. „Honnan tudhatnád te a hal boldogságát, hiszen te nem vagy hal?” – válaszol neki Hui Dszi. „Te viszont nem vagy én, honnan tudhatnád, hogy én nem tudom?” – felelt a mester.”

A tudatelmélet, elmeolvasás vagy mentalizáció kifejezést tehát abban az értelemben használjuk, mint másoknak tulajdonított szándék (intencionalitás), érzelem és vágy-vélekedés. Továbbá beletartozik az is, hogy megérteni, hogy a másik másképpen gondolkodhat egy helyzetről vagy rávezethető arra, hogy másképpen gondolkodjon róla. Nyilván tudatában vagyok annak, hogy gondolkodás fogalmának használata az állatokkal kapcsolatban felhördülést válthat ki egyes pszichológusok körében, a blöff tanulmányozása szempontjából azonban ez egyáltalán nem lehet indokolatlan és súlytalan. A naiv tudatelmélet kialakulása az embernél a kisgyermekkorra tehető, az állatok esetében óvatosan és kételkedve beszélnek ilyesmiről, de kognitív képességeiket valószínűleg messze alábecsülték az utóbbi időkig. A szociobiológia és főleg a kognitív etológia térhódításával azonban az állati kogníció és intelligencia kérdése öröndetesen népszerűvé vált. Ennek remek példája többek között Marc Hauser magyarul is olvasható könyve a *Vad elmék. Mit gondolnak az állatok?*⁶²

Mi emberek, mások jelzéseinek értelmezésében a társas-kognitív képességeinkre hagyatkozunk, s ezt megtanulni valószínűleg az egyik legnehezebb

feladat, mindazáltal, hogy már az egyéves gyerekek is képesek mások szándékait nehézségek nélkül megérteni. Ennél bonyolultabb dolgokra is képesek, és erre példaként említhető az ún. *incselkedő viselkedés*. Az incselkedés jóindulatú tréfát, ugratást jelent, amit egy másikkal szemben követünk el. Ahhoz, hogy a tréfát képes legyen kivitelezni, nehéz dolgokat kell megértsen és megtegyen a kisgyerek, például tettetni magát, tudni azt, hogy a szándék tükröződik az arckifejezésben, de ezt palástolni lehet, tudni arról, hogy a másik a helyzetről másképpen gondolkodik, s anticipálni azt, hogy a másik hogyan fog reagálni a megváltozott helyzetre. Családi önéletrajzunk jeles története volt, amikor az egyéves Zsófia lányom az ablakon kikandikálva hirtelen heves „vau-vau”-zásba kezdett, mintha odakint kutyát látna. Ezzel engem odacsalogatott és én elképedtem, amikor kinéztem, mert sehol nem volt kutya, de látván meglepett arcomat szó szerint kitört belőle a nevetés. Sose voltam még ilyen büszke, amikor átverték.

Vajon képesek lennének az állatok valami hasonló viselkedésre, azaz célszerűen és szándékosan megtéveszteni a másikat? Természetesen nem tréfaszerű megnyilvánulásra gondolunk, de olyasvalamire, amiből kitűnik, hogy a blöffölő hirtelen belátja, hogy a másik megtéveszthető és meg is teszi azt, mert ebből előnye származhat. A páviának (*Papio ursinus*) esetében léteznek ilyenszerű megfigyelések, melyek a dél-afrikai Drakensberg hegységben zajlottak.^{63 64 65} Miután egy fiatalabb hím pávián sorozatosan bántalmazott egy kölyköt, a vezérhím üldözni kezdte a bántalmazót, az azonban, amikor üldözőjét túl közel érezte magához, hirtelen hátsó lábaira állva a távolba meredt. Ez a viselkedés nem lenne meglepő, hogyha az üldözött hirtelen egy másik páviáncsoportot vagy ragadozót látott volna meg, de szó sem lehetett erről, mert a kutatók távcsóval sem voltak képesek felfedezni veszélyforrást. A vezérhím erre a váratlan fordulatra abbahagyta az üldözést, s ő is a mutatott irányba kémlelt. Ezek után az üldözés sosem folytatódott. Egy másik, csimpánzoknál tett megfigyelés még beszédesebb, mert ebben nem csupán megtévesztés, hanem ellenmegtévesztés (counterdeception) is van.⁶⁶ Az első csimpánz egy tisztáson egy dobozból egy banánt készült kivenni, amikor feltűnt egy erősebb állat. A csimpánz erre hirtelen a banánt visszatette a dobozba és arrébb somfordált, leült, nézelődött és úgy tett, mintha mi sem történt volna. A másik csimpánz nemsokára elhagyta a tisztást, de közben egy fa mögé bújva kémlelte az első csimpánzt. Amikor ez utóbbi úgy gondolta, hogy most már zavartalanul előveheti az elrejtett banánt, akkor a második hirtelen rátámadt és elvette tőle a táplálékot.

Az biztos, hogy a fentebb leírt és ehhez hasonló esetek magyarázhatóak úgy is, hogy a mentális állapot értelmezésének képességét elvetjük. Az állatok, első esetben a páviánok, képesek taktikákat megtanulni úgy, hogy nem értik annak mechanizmusát, és főleg nem értik azt, hogy akció közben tulajdonképpen a másik agyát manipulálják. Elképzelhető, hogy a fiatal pávián ennek a figyelemelterelő magatartásnak a jutalmazó értékét megtanulta egy szerencsés véletlen folytán, amikor a vészhelyzetből valóban az mentette ki, hogy megjelent a láthatáron egy ragadozó. A csimpánzoknál megfigyelhető ellenmegetésztés viszont ennél meggyőzőbbnek tűnik, hiszen itt már nehezebben értelmezhető a második állat viselkedése úgy, mint véletlen folytán megerősített viselkedés. Richard Byrne és Andrew Whiten szociobiológusok a megtévesztésekről szóló beszámolók elemzésében végül arra a következtetésre jutottak, hogy a főemlősök (csimpánz, törpecsimpánz, gorilla, orangután) a majmoktól eltérően képesek mások mentális állapotának bizonyos fokú megértésére, de a páviánok (*Papio*) és csimpánzok (*Pan*) messze felülreprezentáltak ebben, más fajokhoz képest.⁶⁷

Más állatok esetén is hasonló megfigyelésekre támaszkodhatunk.⁶⁸ Anekdotikus leírások alapján a hasonló képességeket vélnek felfedezni például az afrikai elefántoknál (*Loxodonta africana*). A legnagyobb testű és legerősebb elefántbika megakadályozza, hogy a kisebb termetű, fiatalabb hímek párosodjanak a csorda nőstényeivel. Ha azonban az első hím kellő távolságban van, és vizuális perspektívájából kiesik valamely nőstény, akkor a kisebb hímek próbálkoznak párosodni. Mivel az effajta viselkedés a kisebb hímek részéről meglehetősen gyakori, és ennél fogva nem lehet véletlenszerűnek tekinteni, feltételezhetnénk, hogy képesek az első hím vizuális perspektíváját és figyelmi állapotát reprezentálni és megérteni. Persze a parszimónia elvét követve, egyszerűbbnek tűnik az a magyarázat, hogy a fiatal hímek próba-szerencse módon megtanulják, hogy mekkorának kell lennie a vezértől számított távolságnak ahhoz, hogy biztonságosan párosodjanak, s ez esetben csupán egy funkcionális taktikáról beszélhetünk, melynek működését nem kell érteniük.

Az állatok értelmességét vizsgáló kutatások közül úttörőnek számítanak azok a kísérletek, amelyeket Wolfgang Köhler a múlt század húszas éveiben végzett csimpánzokkal. Manapság szinte minden pszichológia könyvben a tanulás tárgyalásakor megemlítik ezt a sajátos formát, amit belátásos tanulásnak nevezünk. A csimpánz olyan problémahelyzetekben találja magát,

hogy nem éri el a ketrecen kívül elhelyezett vagy a magasra felfüggesztett táplálékot, viszont ezeket megszerezheti, hogyha felhasználja a ketrecben található tárgyakat: botok, amelyek egymásba illeszthetők és így elérhető a ketrecen kívüli banán, vagy ládák, amelyekre felállva elérhető a felakasztott banán. A csimpánzok az esetek zömében rájöttek arra, hogy a tárgyak felhasználhatóak, és sikerrel oldották meg a problémát. Ezek a megnyilvánulások annak a bizonyítékai, hogy megértenek fizikai relációkat és ezt a tudást fel is használják egy cél érdekében.

Mindenképpen érdekes kérdés az, hogy a fizikai világ miképpen van reprezentálva egy csimpánz fejében, de talán még izgalmasabb az, hogy vajon mit tudnak a pszichikai világról. Képesek-e megérteni mások céljait és szándékait? Létezik-e, az emberéhez hasonlóan vágy-vélekedés pszichológia a csimpánzok körében is? Vessünk egy röpke pillantást arra, hogy mit tudunk megválaszolni ezidáig eme izgalmas kérdések közül. Az állatok tudatelméletével kapcsolatos tudományos beszámolók közül kettőt mindenképpen szeretnék kiemelni: az egyik a David Premack és Guy Woodruff úttörőnek számító 1978-as munkája⁶⁹, a *Does the chimpanzee have a theory of mind?*, a másik pedig egy rövid, de igen értékes összefoglaló, ami a fentemlített cikket követő három évtized kutatási eredményeit összegzi, *Does the chimpanzee have a theory of mind? 30 years later* címen Josep Call és Michael Tomasello tollából.⁷⁰ Amint a címekből is kiderül, a figyelem fókuszába a csimpánzok kerültek. Premack és Woodruff szerint egy élőlénynek akkor van tudatelmélete, hogyha önmagának és másoknak mentális állapotokat tulajdonít. A kérdés tehát nem az, hogy a csimpánzok tudatelmélete helyes vagy sem, illetve hogy teljes-e vagy sem, csupán az, hogy képesek-e mentális állapotot tulajdonítani egy humán szereplőnek. A kísérlet alanya egy emberi környezetben felnőtt, ún. enkultúralizált, Sarah nevű tizennégy éves csimpánz volt, aki különböző alaphelyzeteket figyelt meg, de ezek befejezetlen akciók voltak, amit neki kellett kiegészítenie. Egyik esetben egy ketrecbe zárt férfi próbált szabadulni sikertelenül. A jelenet végén a csimpánznak fényképeket volt felkínálva, hogy kiválassza a megoldást. Ez esetben Sarah helyesen mutatott a kulcsot ábrázoló képre. Tehát egy olyan képet választ, ami a másik szándékának megfelel. Egy másik jelenetben a humán szereplő egy lemezjátszót szeretett volna működésbe hozni, viszont az nem volt konnektorhoz csatlakoztatva. Sarah helyesen választotta azt a képet, ahol a elektromos kábel az áramforráshoz volt kapcsolva. Hogy a

szerencsén alapuló válaszokat kiszűrjük, a választási lehetőségeket a továbbiakban kibővítették. A ketrecből szabadulni vágyó férfi jelene után felkínáltak a képek között ép, elgörbült és eltörött kulcsot is, a lemezjátszás jelenetben pedig olyan képeket, amelyiken a kábel be van dugva a konnektorba, olyat, amelyikben nincs bedugva, és olyat is, amelyiken a kábel be van dugva, de el van szakadva. Sarah ezekben az esetekben is jól teljesített. Érdekes viszont, hogy amikor a humán szereplőt lecserélték egy olyan személyre, akit Sarah nem kedvelt, akkor teljesítménye látványosan romlott. Mi történhetett? Csak azok mentális állapotára tudnának következtetni a csimpánzok, akikkel együtt is tudnak érezni? A kérdésre nincs egyértelmű válasz.⁷¹

Harminc évvel később, 2008-ban Call és Tomasello megpróbálta összefoglalni az utóbbi évtizedek történéseit, ami a csimpánzok elmeolvasási képességét illeti. Mint kiderült, azt a kérdést, hogy van-e ezeknek az állatoknak tudatelméletük, nem lehet egyszerű igennel vagy nemmel megválaszolni, tudniillik időközben bebizonyosodott, hogy a másik változatos pszichikus állapotát sokféleképpen lehet megérteni is. A szerzők szerint a témakörben megjelent legfontosabb publikációkat összegezve egyértelműen kijelenthető, hogy az embernek szakítania kell azzal a téves szemlélettel, miszerint a közeli főemlős rokonaink csak látják és leereagálják a másik viselkedését. A csimpánzok szociális tudása a másik viselkedésének megfigyelésével kezdődik, de itt nem ér véget. A felszínes viselkedésformákon túl, megértik mások céljait és szándékait, valamint mások percepcióját és tudását. A bizonyítékok ereje abban áll, hogy rendkívül változatos helyzetekben és nagyon változatos módszerekkel vizsgálták ezeket az állatokat. A célok és szándékok megértését illetően, ez a képesség megfigyelhető az élelem beszerzése és megtalálása során, a partner akcióira adott válaszokban, valamint az utánzásban. Mások percepciójának és tudásának megértését olyanszerű feladatokban figyelték meg, mint a tekintet irányának követése, a geszturális kommunikáció és az élelemért folytatott versengési próbákban.⁷²

A pozitív bizonyítékok ellenére azonban a csimpánzok elbukják a ToM főpróbáját, vagyis a hamis vélekedés feladatokat. Ez a teszt abból az elképzelésből született, hogy csak akkor tudjuk bizonyítani, hogy egy individuum képes másoknak vélekedést tulajdonítani, ha ez az individuum nem csak egyszerűen megosztja a vélekedését egy másikkal, hanem képes a sajátjától eltérő vélekedést tulajdonítani.⁷³ Aki megérti, hogy a másik fejében ugyanarról a szituációról egy másik (hamis) reprezentáció alakult ki, annak

képesnek kell lennie egyszerre két, egymásnak ellentmondó reprezentációt kezelni. A hamis vélekedés tulajdonítása egyáltalán nem egyszerű feladat, hiszen olyan, mintha nemcsak a saját, hanem a másik fejével is kellene gondolkodnunk, ráadásul ez utóbbit „rosszul” kell csinálnunk. A minősítés itt nem arra vonatkozik, hogy helytelen logikával, hanem arra, hogy egy helyzetet másképpen kell reprezentálni, mert más információk szolgálnak alapul. Nézzünk egy egyszerű élethsituációt példaként. A szomszéd Kovács úr mindig ugyanarra a helyre parkolja az autóját, de egy napon javítási munkálatok miatt egy utcával arrébb tud csak parkolni. Felmegy a lakásba és akkor veszi észre, hogy az esernyőjét az autóban hagyta. Odahaza nem szól az új parkolóhelyről, de megkéri a fiát, hogy menjen le és hozza fel az esernyőt. Hol fogja keresni a fiú az autót? Nos, ha Kovács úr tud hamis vélekedést tulajdonítani, akkor hamar rájön, hogy a fia a megszokott helyen fogja keresni az autót, vagyis hamisan fog vélekedni a helyzetről, mert pillanatnyi tudása alapján csak erre futja. Ez esetben valószínűleg a fejéhez kap, és azt mondja, hogy „hűha, elfelejtettem szólni, hogy új helyen parkolok”. Ha viszont nem tud hamis vélekedést tulajdonítani, akkor nem fogja érteni, hogy a fiú miért jön vissza ernyő nélkül és valószínűleg bosszúsán. A helyzetről kialakult reprezentációnak az ő fejében része az új parkolóhely, de ezzel egyidejűleg azt is tudnia kell, hogy a fiú fejében kialakult reprezentáció nem tartalmazza ezt.

Az első hamis vélekedés tesztet⁷⁴ gyermekek tudatelméletének vizsgálatára találták ki, azóta nagyon sok változata ismert, és ezekről bővebben a következő fejezetben lehet olvasni. A csimpánzoknál leggyakrabban versenyhelyzetekben vizsgálták a hamis vélekedés működését, ám az eredmények arra utalnak, hogy nem képesek arra, hogy a másiknak hamis vélekedést tulajdonítsanak. Egy kísérletben első helyzetben a domináns példány láthatta, vagy nem láthatta, hogy hova helyezik el a táplálékot. Ez az informált vagy nem informált helyzet. Második helyzetben mindig láthatta, hogy hova tesz le a táplálékot, de ezt utólag néha áthelyezték egy új helyre, s ennek az eseménynek viszont ő már nem volt szemtanúja. Ez esetben informált és félreinformált helyzetekről beszélhetünk. A versenytárs csimpánzok végigkövethették, hogy a domináns csimpánz éppen milyen helyzetben van: informált, nem informált, vagy félreinformált. Ha megértették volna, hogy a domináns olykor félreinformált, vagyis a helyzetről hamisan vélekedik, akkor ennek megfelelően be kellett volna tudják jósolni, hogy ilyenkor rossz helyen

fogja keresni az élelmet. Nem tudtak azonban ebből profitálni. Különbséget tettek informált és nem informált helyzet között, ilyenkor ezt ki is használták, de nem értették az informált és félreinformált helyzetek közötti eltérést.⁷⁵ További kísérletek⁷⁶ megerősítették azt a feltételezést, hogy a főemlősök valóban nem képesek hamis vélekedés tulajdonítására, viszont jól megértik a tudás-tudatlanság állapotokat.

Összefoglalva, David Premack és Guy Woodruff eredeti kérdésére manapság legkézenfekvőbbnek az a válasz tűnik, hogy valóban jól feltételezték, hogy a csimpánzoknak van tudatelméletük, de nem abban az értelemben, ahogy egy humán vágy-vélekedés pszichológia ezt leírja. Ez utóbbiban a szereplők képesek mérlegelni azt, hogy a másinak mentális reprezentációi vannak a világról, és ezek befolyásolják viselkedésüket még akkor is, hogyha nem felelnek meg a valóságnak. A csimpánzok megértik mások céljait, szándékait, tudását, de ez csak abban az esetben működik, hogyha a valóságról alkotott saját és a másik reprezentációja megegyező, olyan értelemben, hogy ugyanazt az igazságot rejti.

No de mi a helyzet az emberrel? Hogyan jut el az egyszerű cél megértésétől ahhoz a bonyolult leképezéshez, hogy a másik nemcsak másképpen vélekedhet a világról, hanem talán el is akarja hitetni, hogy az a lehetséges világ maga a valóság? A következő fejezet a humán tudatelméletbe ágyazott megtévesztő viselkedés kifejlődésének bemutatásával ezt a rendkívül izgalmas kérdést boncolgatja.

Jegyzetek

- ¹⁴ Számadó Sz. (2003): Kommunikáció az állatvilágban: az őszinteség és csalás problémája. *Etológia*, 8, 991-997.
- ¹⁵ Foster, K.R., Parkinson, K., Thompson, C.R.L. (2006): What can microbial genetics teach sociobiology? *Trend in Genetics*, 23(2), 74-80.
- ¹⁶ Foster, K.R., Parkinson, K., Thompson, C.R.L. (2006): What can microbial genetics teach sociobiology? *Trend in Genetics*, 23(2), 74-80.
- ¹⁷ Czárán T. (2010): Együttműködés, kommunikáció és csalás a mikrobák világában, a quorum sensing és a kooperáció együttes evolúciója baktériumokban. *Magyar Tudomány*, 4, 396-406.
- ¹⁸ Rumbaugh, K.P., Diggie, S.P., Waters, C.M., Ross-Gillespie, A., Griffin, S.A., West, S.A. (2009): Quorum Sensing and the social evolution of bacterial virulence. *Current Biology*, 19, 341-345.

- 19 Czárán T. (2010): Együttműködés, kommunikáció és csalás a mikrobák világában, a quorum sensing és a kooperáció együttes evolúciója baktériumokban. *Magyar Tudomány*, 4, 396-406.
- 20 Hamilton, W.D. (1964): The genetical evolution of social behavior. I&II. *Journal of Theoretical Biology*, 7, 1-52.
- 21 Dawkins, R. (1986): *Az önző gén*. Gondolat Kiadó, Budapest
- 22 Foster, K.R., Parkinson, K., Thompson, C.R.L. (2006): What can microbial genetics teach sociobiology? *Trend in Genetics*, 23(2), 74-80.
- 23 Hamilton, W.D. (1964): The genetical evolution of social behavior. I&II. *Journal of Theoretical Biology*, 7, 1-52.
- 24 Dawkins, R. (1986): *Az önző gén*. Gondolat Kiadó, Budapest
- 25 Foster, K.R., Parkinson, K., Thompson, C.R.L. (2006): What can microbial genetics teach sociobiology? *Trend in Genetics*, 23(2), 74-80.
- 26 Harrison, F., Buckling, A. (2005): Hypermutability impedes cooperation in pathogenic bacteria. *Current Biology*, 15, 1968-1971.
- 27 Queller, D.C., Ponte, E., Bozzaro, S., Strassmann, J.E. (2003): Single-gene greenbeard effects in the social amoeba *Dictyostelium discoideum*. *Science*, 299, 105-106.
- 28 Visick, K.L., Foster, J., Doino, J., McFall-Ngai, M., Ruby, E.G. (2000): *Vibrio fischeri* lux genes play an important role in colonization and development of the host light organ. *Journal of Bacteriology*, 182, 4578-4586.
- 29 Foster, K.R., Parkinson, K., Thompson, C.R.L. (2006): What can microbial genetics teach sociobiology? *Trend in Genetics*, 23(2), 74-80.
- 30 Foster, K.R. (2006): Sociobiology: The Phoenix effect. *Nature*, 441, 291-292.
- 31 Thomas, F., Renaud, F., Poulin, R. (1998): Exploitation of manipulators: „hitch-hiking” as a parasite transmission strategy. *Animal Behaviour*, 56, 199-206.
- 32 Schlüter, P.M., Schieslt, F.P. (2008): Molecular mechanism of floral mimicry in orchids. *Trends in Plant Science*, 13(5), 228-235.
- 33 Bergström, G., Birgersson, G., Groth, I., Nilsson, L.A. (1992): Floral fragrance disparity between three taxa of lady's slipper cypripedium calceolus (orchidaceae). *Phytochemistry*, 31(7), 2315-2319.
- 34 LeBas, N.R., Hockham, L.R. (2005): An invasion of cheats: The evolution of worthless nuptial gifts. *Current Biology* (15), 64-67.
- 35 Koops, M. (2004): Reliability and the value of information. *Animal Behaviour*, 67, 103-111.
- 36 Koops, M. (2004): Reliability and the value of information. *Animal Behaviour*, 67, 103-111.
- 37 Hockham, L.R., Ritchie, M.G. (2000): Female secondary sexual characteristics: appearances might be deceptive. *Trends in Ecology & Evolution*, 15, 436-438.
- 38 Semple, S., McComb, K. (1996): Behavioural deception. *Tree*, 11(10), 434-437.
- 39 Maderspacher, F. (2011): Myrmecomorphomania, *Current Biology*, 21(9), 291-293.
- 40 Chai, P. (1990): Relationships between visual characteristics of rainforest butterflies and responses of a specialized insectivorous bird. *Adaptive Coloration in Invertebrates: Proceedings of a Symposium Sponsored by the American Society of Zoologists*, 31-60.
- 41 *New Scientist* (2005): Bluffing butterflies blink first to scare off predatory birds. 186, 20.
- 42 Vallin A., Jakobsson S., Lind J., Wiklund C. (2005): Prey survival by predator intimidation: an experimental study of peacock butterfly defence against blue tits. *Proceedings of the Royal Society B*, 272, 1203-1207.

- 43 Osborn, K.J., Haddock, S.H., Pleijel, F., Madin, L.P., Rouse, G.W. (2009): Deep-sea, swimming worms with luminescent „bombs”. *Science*, 325, 964.
- 44 Barbero, F., Thomas, J.A., Bonelli, S., Balletto, E., Schönrogge, K. (2009): Queen ants make distinctive sounds that are mimicked by a butterfly social parasite. *Science*, 323, 782-785.
- 45 Di Giulio, A., Maurizi, E., Barbero, F., Sala, M., Fattorini, S., Balletto, E., Bonelli, S. (2015): The pied piper: A parasitic peetle’s melodies modulate ant behaviours. *PLoS ONE* 10(7): e0130541. doi:10.1371/journal.pone.0130541 (2015.12.19.)
- 46 Anderson, S.L. (2001): Butterfly flight patterns: How flight and color attribute to palatability.
http://www.colostate.edu/Depts/Entomology/courses/en507/papers_2001/anderson.htm (2015.05.09.)
- 47 Zahavi, A. (1975): Mate selection: a selection for a handicap. *Journal of Theoretical Biology*, 53, 205-214.
- 48 Zahavi, A. (1977): The cost of honesty. (Further remarks on the Handicap Principle). *Journal of Theoretical Biology*, 67, 603-605.
- 49 Zahavi, A., Zahavi, A. (1997): *The Handicap Principle*. Oxford University Press, Oxford
- 50 Számadó Sz. (2003): Kommunikáció az állatvilágban: az őszinteség és csalás problémája. *Etológia*, 8, 991-997.
- 51 Adams, E.S., Mesterton-Gibbons, M. (1995): The cost of threat displays and the stability of deceptive communication. *Journal of Theoretical Biology*, 175, 405-421.
- 52 Zahavi, A., Zahavi, A. (1997): *The Handicap Principle*. Oxford University Press, Oxford
- 53 Zahavi, A., Zahavi, A. (1997): *The Handicap Principle*. Oxford University Press, Oxford
- 54 Dawkins, R., Krebs, J.R. (1978): Animal signals: information or manipulation. *Behavioural Ecology: An Evolutionary Approach*. Blackwell Scientific Publications, Oxford, 282-309.
- 55 Adams, E.S., Mesterton-Gibbons, M. (1995): The cost of threat displays and the stability of deceptive communication. *Journal of Theoretical Biology*, 175, 405-421.
- 56 Bee, M.A., Perrill, S.A., Owen, P.C. (2000): Male green frogs lower the pitch of acoustic signals in defense of territories: a possible dishonest signal of size? *Behavioral Ecology*, 11(2), 169-167.
- 57 Howard, R.D. (1978): The evolution of mating strategies in bullfrogs, *Rana catesbiana*. *Evolution*, 32, 850-871.
- 58 von Frisch, K. (1967): *The dance language and orientation of bees*. Harvard University Press, Harvard
- 59 von Frisch, K. (1967): *The dance language and orientation of bees*. Harvard University Press, Harvard
- 60 Vauclair, J. (1997): Mental states in animals: cognitive ethology. *Trends in Cognitive Sciences*, 1(1), 35-39.
- 61 Frith, U., Frith, C.D. (2003): Development and neurophysiology of mentalizing. *Philosophical Transactions of the Royal Society. Biological Sciences*, 358, 459-473.
- 62 Hauser, M.D. (2002): *Vad elmék. Mit gondolnak az állatok?* Vince Kiadó, Budapest
- 63 Byrne, R.W., Whiten, A. (1992): Cognitive evolution in primates: evidence from tactical deception. *Man*, 27, 609-627.

- ⁶⁴ Whiten, A., Byrne, R.W., Henzi, S.P. (1987): The behavioral ecology of mountain baboons. *International Journal of Primatology*, 8(4), 367-388.
- ⁶⁵ Byrne, R.W., Whiten, A., Henzi, S.P. (1987): One-male groups and intergroup interactions of mountain baboons. *International Journal of Primatology*, 8(6), 615-633.
- ⁶⁶ Whiten, A., Byrne, R.W. (1988): Tactical deception in primates. *Behavioral and Brain Sciences*, 11, 233-244.
- ⁶⁷ Byrne, R.W., Whiten, A. (1992): Cognitive evolution in primates: evidence from tactical deception. *Man*, 27, 609-627.
- ⁶⁸ Bates, L.A., Byrne, R.W. (2007): Creative or created: Using anecdotes to investigate animal cognition. *Methods*, 42, 12-21.
- ⁶⁹ Premack, D., Woodruff, G. (1978): Does the chimpanzee have a theory of mind? *The Behavioral and Brain Sciences*, 4, 515-526.
- ⁷⁰ Call, J., Tomasello, M. (2008): Does the chimpanzee have a theory of mind? 30 years later. *Trends in Cognitive Sciences*, 12(5), 187-192.
- ⁷¹ Premack, D., Woodruff, G. (1978): Does the chimpanzee have a theory of mind? *The Behavioral and Brain Sciences*, 4, 515-526.
- ⁷² Call, J., Tomasello, M. (2008): Does the chimpanzee have a theory of mind? 30 years later. *Trends in Cognitive Sciences*, 12(5), 187-192.
- ⁷³ Kiss Sz. (2005): *Elmeolvasás. Új Mandátum Kiadó*, Budapest
- ⁷⁴ Wimmer, H., Perner, J. (1983): Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, 13, 103-128.
- ⁷⁵ Hare, B., Call, J., Tomasello, M. (2001): Do chimpanzees know what conspecifics know? *Animal Behaviour*, 61, 139-151.
- ⁷⁶ lásd bővebben Call, J., Tomasello, M. (2008): Does the chimpanzee have a theory of mind? 30 years later. *Trends in Cognitive Sciences*, 12(5), 187-192.

2. A CSÍRÁZÓ FORTÉLY

„Ó, mily kusza hálót szövünk,
Mikor csalni először készülünk.”⁷⁷

A kirekesztő királyság

Amint az előző fejezetben láttuk, az élőlények kommunikációját és magatartását átszövik a tudatos szándékosságot mellőző, de evolúciósan stabilnak bizonyuló olyan stratégiák, amelyek cselre és félrevezetésre alapoznak. Nem csupán anekdotikus, hanem számbelileg is jelentős, ellenőrzött kísérleti bizonyíték birtokában viszont azt is állíthatjuk, hogy főemlős rokonaink között léteznek olyanok is, amelyek megértik mások céljait, szándékait és tudását. Ezek az anticipációk azonban csak akkor működnek, hogyha a szignált adó és vevő állatok reprezentációi megegyeznek, vagyis a valóságot bizonyos értelemben azonos módon reprezentálják. Bár nem képesek megoldani olyan helyzeteket, amikor a másiknak hamis vélekedést kell tulajdonítani, a tudatos csalás kognitív képességét az állatoknál nem lehet nem jelenlévőként kezelni. Más szóval, nem kezelhető „de novo” jelenséggént az embernél. A szándékkal felruházott másik az állatoknál és az embernél egyaránt megtalálható, de ennek kognitív megjelenítése a társas együttlétben különböző szintekre tagolható. Vessünk egy pillantást például a kutyára, amit az ember mintegy 10.000-15.000 éve háziasított a farkasból, és azóta sajátos koevolúcióban élnek együtt. A kutya és ember kapcsolatát felhozván példának, az intencionalitás következő szintjeiről⁷⁸ beszélhetünk:

- 0. fokú intencionalitás: amikor a kutya egy mozdulatot tesz.
- 1. fokú intencionalitás: amikor a kutya akarja, hogy a gazda játsszon vele.
- 2. fokú intencionalitás: amikor a kutya azt akarja, hogy a gazda azt higgye, hogy játszhat vele.
- 3. fokú intencionalitás: amikor a kutya azt akarja, hogy a gazda azt higgye, hogy a kutya játszani akar a gazdával.

A magasabb fokú intencionalitásra adott példák rámutatnak arra, hogy a kutya tulajdonképpen arra törekszik, hogy az ember egy adott helyzetről kialakított gondolkodását manipulálja, elég hasonlóan ahhoz, ahogy ezt egy ember tenné egy másik emberrel, a nyelv segítsége nélkül. Nos, az ilyesfajta állati szándék megértésén túl, azt is meg kellene értenünk, hogy korrektebbnek tűnik a kognitív képességek, és ezen belül a másik megértésének kérdését, kiterjeszteni az állatvilágra és nem csupán az emberi evolúció problémájaként kezelni, annál is inkább, hogy biológiai értelemben az ember is az állatvilág része. Az ember, ha úgy gondolkodik magáról, mint a kognitív képességek kizárólagos birtokosa, akkor önmagát csapja be.

Az önbecsapást vagy önáltatást a kihívásokkal szembeni megküzdés egyik formájának tekinthetjük, egy úgynevezett coping mechanizmus. Ugyan kérem, de hát mi értelme annak, hogy magát az értelmet adjuk fel és illúziókkal tápláljuk magunkat, kérdezhetnénk. Márpedig az embernek ez a képessége annyira létező, hogy az irányába mutatott érdeklődés messze túllépi a pszichológia határait. A pszichológusok és főleg a klinikai pszichológiában jártas terapeuták úgy beszélnek az önmegtévesztésről, mint egy védekezés a fájdalmas valósággal szemben. De ez a védekezésnek nem egy egyszerű módja, legtöbb esetben megterhelő és a terápiás kapcsolat során többet árt, mint amennyit használ. A terapeuta sokszor célként fogalmazza meg a páciens illúziókból épített védelmi vonalának feltörését és ez válik a terápiás tevékenység vezérfonalává. A kognitív pszichológusok és filozófusok önmagunk megtévesztését a tudás egyik paradoxonjának tekintik. Azt vizsgálják, hogy miként születhet meg és maradhat fenn egy rendszerben egy olyan belső ellentmondásos állapot, amelyikben a tudás birtokosa a saját megismerő rendszerét megtévesztheti. Ez tehát az emberi tudás szerveződését firtatja. A biológusok és etológusok az önmegtévesztésben egy önérvényesítési stratégiát látnak, ami a szociális interakcióban előnyhöz juttatja az élőlényt. Az önmagát tudattalanul megtévesztő állat hatékonyabb csalóvá válik mint a társai.

A felsorolt diszciplínáknak együttesen kell megválaszolniuk néhány fontos kérdést.⁷⁹ Először, hogy hogyan lehet az önmegtévesztés jelenségét a tudásszerveződés fogalmaival magyarázni. Ha tudattalan kognitív folyamatokat igényel, akkor ezek miként viszonyulnak a tudatosan elérhető folyamatokhoz. Másodszor, meg kell pontosan határozni azt, hogy mi az önmegtévesztés funkciója. Milyen pszichés nyereség származik abból, hogyha valamit csak tudattalanul ismerünk, de tudatosan nem? Harmadszor,

meg kell vizsgálni, hogy az önmegegyezés mennyire elterjedt jelenség: köznapinak számít vagy valami rendkívüli, normális-e vagy patológiásként kell kezelni. Negyedszer, milyen empirikus kritériumokat lehetne felállítani az önmegegyezés azonosításához, ez egyáltalán vizsgálható-e laboratóriumi körülmények között. Az önmegegyezés egy olyan rejtélyes viselkedés, amelyben a személy tud is meg nem is egy és ugyanazon dologról.⁸⁰

Példaként térjünk vissza ahhoz a gondolathoz, hogy az embernek ugyan van tudása egyes állatok korlátolt kognitív képességeiről, de ugyanakkor vonakodik elismerni ezeket. Egyes biológusok az önmegegyezés eme speciális esetének nagy evolúciós jelentőséget tulajdonítanak.^{81 82} Az ember, mint megismerő lény nem bukkanhatott fel egyből az evolúció csúcsán a mai kognitív felvérteztségében. Ha alaposan megvizsgáljuk az élőlények inger-válasz mechanizmusának idegrendszeri alapjait, akkor meglepő egyszerűséggel szembesülünk: csak szenzoros, integratív és motoros komponenseket találunk. Feltételezhető tehát, hogy az evolúció során ez a jól bevált lenyomat nem változott, csak más és más élő gépezetekbe épült be. A strukturális hasonlóság mellett nagyfokú funkcionális hasonlóság is megfigyelhető: az állat és ember biológiai és pszichológiai működése sokkal nagyobb mértékben megegyezik, mintsem különbözik. Lehetne tehát egyfajta folyamatosságot, és ezen belül egyszerűbb és komplexebb szerveződési formákat feltételezni és keresni. Miért vonakodik az ember mégis attól, hogy gondolatokat és korlátolt kognitív képességeket tulajdonítson az állatoknak? Hát pontosan azért, hogy behozhatatlan előnyt szerezzen velük szemben. Ha az ember narcisztikus módon önmagát az élővilág evolúciós csúcsteljesítményeként fogja fel, akkor azt is gondolja, hogy ez egyszersmind felelősséget is jelent más, kevésbé fejlett élőlényekkel szemben. Ez a téves vélekedés az ember elképzeléseit és vágyait mindenek fölé helyezi, és indokoltá teszi más életformák irányítását. Azzal, hogy csak magát látja intelligensnek, jogot formál arra, hogy a nem intelligens létformákat céljainak megfelelően kihasználja. Ez lehetett az öntudatára ébredt faj első nagy cselszövése, amivel magasba repítette saját önbizalmát és gondolataihoz hasonlóan a cselekvési szabadságát is határtalanná tette. Az ember a természetben egy olyan uralkodó, akit nem a mellette élők választottak meg, hanem az értelem koronáját felhasználva uralkodik a mellette élőkön mint alattvalókon, aszerint a téves logika szerint, hogy akinek ilyen pompás fejdísz van, az csakis király lehet. Hogy a dolog pompás az nem kérdéses, az viszont annál inkább, hogy koronaként kell-e viselni.

Trónörökös pelenkában

Olvastam egy vicces idézetet egy amerikai újságíró, William Tammeus tollából. Így szól: „Nem érthetjük meg az emberi természetet addig, amíg nem tudjuk, hogy miért integet a körhintáról a kisgyermek minden körnél a szüleinek, és azok miért integetnek mindig vissza neki.” A viccet továbbszöve, nyilván én sem tudom, hogy miért viselkednek ilyen furcsán, és mint sok fontos kérdésre, erre is lehet a válasz sokféle. Azt hiszem viszont, hogy az igazsághoz közel járó válasznak tartalmaznia kell azt, hogy a kisgyermek azért integet, mert képes olvasni a szülei elméjében, a szülők is képesek olvasni a gyermekük elméjében, és mindannyian egyszerre megértik a helyzet „mintha” jellegét, a játékszituációt. Vagyis minden szereplő képes a mentalizációra. A gyermek azt játssza, hogy „éppen távozóban vagyok, ezért búcsúzom”, a felnőttek pedig ezt megértik és belemennek abba, hogy jó szülőkhöz illően viszonyozzák a gesztust. Ez a *mintha-játék*. Ahogy a körhintában, úgy a játékban is van egy fordulat, mert a búcsúzó személy pár pillanat múlva visszatér, tehát „meglepi” a szülőket azzal, hogy újra megjelenik. A szülők ilyenkor kicsit eljátsszák, hogy meglepődnek a korai viszontlátáson, s a játék kezdődhet előlről. Innen kezdve a kisgyermek a helyzetben nem csak a búcsúzó szerepét játssza, hanem incselkedik is, vagyis a tréfa kedvéért játszik. Valami olyasmit gondolhat, hogy „meg fognak lepődni, mikor ilyen hamar újrálátnak”. A szülőnek tehát a picit becsapott szerepet kell mímelnie, hogy érdekes legyen a játék. Vegyük észre, hogy az a mozzanat, amit az incselkedés képvisel, már több mint az egyszerű mintha-játék. Ez esetben a gyermek megérti, hogy az integetéssel a szülőben azt a téves vélekedést erősíti, hogy ő most hosszabb időre távozni fog. Elmeolvasás nélkül a körhintázás csak folytonos körbeforgás, elmeolvasással viszont szórakoztató mintha-játék.

A megtévesztő viselkedés megértésének és működésének fejlődését vizsgálva a mai szakirodalom két fontos komponens szerepét emeli ki: az egyik a tudatelmélet kialakulása, a másik pedig a gátlási kontroll képessége. A tudatelmélet szerepét a korábbiakban már említettük, s azt sugalltuk, hogy a fajtárs vagy egy fajon kívüli egyed mentális állapotának megértése tettenérhető abban, hogy az egyed az akcióját úgy tervezi, hogy szándékosan megtévevssze a vetélytársait. Nézzük a továbbiakban, hogy az ember egyed-fejlődésében miképpen jelenik meg ez a rendkívüli képesség. A rendkí-

vüliséget abban az értelemben használva, hogy a szociális tanulás legnehezebben elsajátítható formájának tekintjük azt a képességet, hogy mások elméjét olvassuk.

A másik elméjének olvasása és manipulálása különböző komplexitású összetevőket feltételez, ezért legcélszerűbb úgy megvizsgálni ezeket, ahogy az egyedfejlődésben kibontakoznak és egymásra épülnek vagy egymást kiegészítik. A hamis vélekedés megértését megelőzi a mintha-játék, a percepció megértése, a vágy megértése és a szándék megértése.⁸³ További fontos elem a vélekedés megértésében a tudás megértése és a gondolkodás, valamint a belső beszéd megértése.⁸⁴ A mintha-játékot a neves skót pszichológus, Alan Leslie a metareprezentációs képesség megnyilvánulásának tekinti, s ez egyszersmind a tudatelmélet kezdeteit jelző mérőöldkő. A metareprezentáció nem egyéb mint a mentális állapotról kialakított reprezentáció. Leslie ismert példáján szemléltetjük ezt. A másfél-két év körüli kisgyermek az anyukáját látja egy banánba beszélni, mintha az telefon lenne. Ilyenkor a következő metareprezentáció jelenik meg a fejében: „anya úgy tesz, mintha a banán egy telefon lenne”. A metareprezentáció létrejöttének kulcsmozzanata a lekapcsolás, melynek során a gyermek a banán eredeti reprezentációjáról egy másolatot készít, azt mintegy idézőjelbe teszi és a továbbiakban ezen végez műveletet, s ezt horgonyozza a telefonhoz. A gyermeknek ezt azért kell megtennie, mert különben reprezentációs zűrzavar alakulna ki, azaz összekeveredne a banán és telefon fogalma. Hogy elkerülje ezt az állapotot, a gyermeknek meg kell értenie a szándékolt jelentést amivel az anya él, más szóval az anya reprezentációs mentális állapotáról kell neki egy reprezentációt kialakítania. A *mintha* tehát tulajdonképpen azt jelenti, hogy igaznak tekintett kijelentést (a banán az telefon) hamisnak tartunk.⁸⁵ Más vélemények szerint viszont ez nem elég, a propozicionális attitűdnek („nem vélem azt”) a változása is szerephez kell jusson.⁸⁶

A ToM elsajátításának egyik legrégebb vizsgált kérdése a percepció megértése. A Jean Piaget által alkalmazott „három hegy probléma” klasszikusnak számít ebben a témában. A kisgyermeket a felnőtt körbevezeti egy makett körül, amelyik három hegyet ábrázol, majd a makettet két ellentétes irányból szemlélve a kísérletvezető megkérdi a gyermeket, hogy mit látna, hogyha az ő helyében lenne. A gyermeknek ilyenkor a felnőtt perspektíváját kell kikövetkeztessse, ami nyilván nem egyezik a sajátjával. Piaget perceptuális egocentrizmusnak nevezte azt a jelenséget, hogy a gyermekek

megragadnak a saját perspektívájuknál és ezt tulajdonítják a másik szemlélőnek is. A későbbiekben John Flavell megkérdőjelezi a perceptuális egocentrizmus és a gondolkodás olyanszerű szoros összefüggését, ahogy azt Piaget értelmezte, és két fejlődési szintet határol el a perspektíva megértésében. Az I. szintű perspektíva felvétele idején, ami hároméves kor előttre tehető, a gyermek megérti azt, hogy a másik szemlélő *mit* láthat és *mit* nem, de nem tudja, hogy *milyen*nek látja azt. A II. szintű perspektíva felvételekor, három éves kor után, a gyermek érti, hogy a másik mit lát és mit nem, és azt is jelezni tudja, hogy a másik számára hogyan néz ki a látvány. Például, hogyha egy képes könyvet lapozgat és egy képet szeretne megmutatni a vele szemben lévő másik személynek, akkor megfordítja a képet, mert tudja, hogy a másik, mindazt amit ő egyenesen lát, fordítva látja. A másik szemlélő helyzetének megértése valószínűleg nem jelenti egyből az perspektívából fakadó vélekedés megértését, de meg kell előznie azt. A ToM működéséhez nem elég csupán a vizuális perspektíva, szükség van a kognitív perspektíva megértéséhez is, és a kettő egységére van szükség. Ezt tükrözi az a modell, ami bemutatja az öt szinten szerveződő információs állapotokat, amelyek a vizuális perspektíva megértésétől egészen a hamis vélekedés megértéséig ívelnek.⁸⁷ Az első szinten a gyermekek megértik, hogy a különböző emberek különböző téri elhelyezkedésben különböző dolgokat látnak. Ez nem egyéb, mint az *egyszerű vizuális perspektíva* felvétele. Ez Flavellnél is I. szintű perspektívaként van leírva. A második szinten megértik, hogy különböző emberek ugyanazokat a dolgokat is láthatják különbözőképpen, helyzetüktől függően. Ezt a szintet az *összetett vizuális perspektíva* felvételének nevezik. Ez Flavell II. szintű perspektívájának felel meg. A harmadik szinten már a közvetlen látvány szerepe csökken, itt viszont már megértik a gyermekek, hogy a „látni valamit” az *tudást* eredményez. Példával élve, megértik, hogy egy olyan személy, aki jelen volt egy olyan eseményen, mint egy szülinapi buli, az tud annak részleteiről, aki viszont nem volt jelen, az nem is tudhat róla. A negyedik szinten már be tudják jósolni egy személy viselkedését az alapján, amit a személy meglévő tudásáról gondolnak. Ezt az *igaz vélekedések szintjének* nevezik. Például, megértik, hogy a személy, bár nem volt jelen a szülinapi bulin, tud annak részleteiről, mert mesélték neki, tehát informálódott az eseménnyel kapcsolatban. Az ötödik szint a ToM kiteljesedésének szakasza, a *hamis vélekedés szintje*. Ezen a szinten már nem csak az alapján jósolják meg a viselkedést, amit a másik tudásáról gondolnak, hanem a másik tudásának hiányát is képesek figyelembe venni.

Mielőtt a hamis vélekedés elemzésének nekiesnénk, érdemes egy másik fontos részletet megnézni. Ez a vágy és szándék megértésének kérdése. A kisgyermek hamarabb értik meg a vágyakat, mint a vélekedéseket. Két éves kor körül már biztonsággal használnak vágyakra utaló kifejezéseket, mint *akarom, szeretném, kívánom*, s bár a vágyelhalasztás még nehezen működik, képesek már a tényleges helyzetet és a vágyat szembeállítani. Megértik, hogy a kettő között sok esetben nincs megfelelés. Például, ha éppen most az apu pénztárcájában nincs pénz, akkor nem vásárolhatja meg az áhított kisautót. Ennek megértése viszonylag könnyen megy, nehezebb viszont azt megérteni, hogyha apunak a pénztárcájában van elegendő pénz, de a gyermek vágya és az apa szándéka nem esik egybe. Az ilyen helyzetek magyarázatára kétféle perspektíva-felvétel⁸⁸ között kell különbséget tenni: (a) az egyik esetben a személyek közötti különbségek a hozzáférhető információkból adódnak, (b) másik esetben viszont ugyanannak az információnak a mérlegeléséből. Az első esetben a gyermek elvárás szerint csak addig hangoztatja óháját, amíg nem értesül arról, hogy az apukája pénztárcája üres. A második esetben viszont csak akkor tud gátat szabni óhájának, ha megérti, hogy az ő óhaja és az apja szándéka különbözik, bár pontosan tudják mindketten, hogy lenne elegendő pénz a kisautóra.

A másik szándékának megértése és figyelembevétele az erkölcsi ítéletek alakulásában szépen nyomon követhető. Akárcsak a percepció megértése esetében, a szándék megértésében is Piaget munkássága számít úttörőnek. Észrevette, hogy az óvodáskorú és kisiskolás gyermekek hajlamosak arra, hogy a vétkességet csupán aszerint állapítsák meg, hogy melyek voltak egy adott cselekvés következményei, anélkül, hogy mérlegelnék az elkövető szándékát. A morális fejlődés jórészt tehát a szándék megértéséhez kapcsolható. Nézzük a következő példát. Az első kisfiú, miután az édesanyja megtiltotta neki, hogy újabb üdítőt igyon, mérgeiben földhöz veri a kezében levő poharat, ami széttörik. A második kisfiú úgy dönt, hogy segít az anyukájának poharakat törölgetni, de igyekezetében lever három poharat, és ezek széttörnek. Megkérdezzük a történetet végighallgató gyermeket, hogy szerinte melyik kisfiú követett el nagyobb vétket, az első, aki egy poharat tört el, vagy a második, aki három poharat tört el. Piaget azt állítja, hogy a 3-9 éves gyermekek azt fogják válaszolni, hogy a második kisfiú vétkesebb, mivel nem veszik figyelembe annak jó szándékát és csupán az előidézett kimenet objektív megítélésére képesek. Más szóval a gyermekeknél a szándék és következmény összemosódik.

Egy kutatás során egy összetettebb feladatsorban vizsgálták az informáltság és a mérlegelés hatását a kisgyermekek erkölcsi ítéleteire.⁸⁹ Az alaptörténet az volt, hogy egy kisfiú felborítja a játékait tartalmazó dobozt. A történetet több változatban mondták el képek alapján, aszerint, hogy a kisfiú szándéka rossz, semleges vagy jó volt, illetve, hogy ennek jó vagy rossz következménye lett, továbbá, hogy az anyukája csak a fia szándékát, csak a tettének a következményeit, vagy mindkettőt ismerte egyszerre. Ezek után megkérdezték a kísérleti személyeket, hogy mit gondolnak, hogy mennyire volt rossz a kisfiú, és mit gondolnak, hogy mennyire tartja rossznak a kisfiút az édesanyja. Az eredmények arra utalnak, hogy korábban kimutatható az ítéletekben az információ mérlegelésének hatása, mint az informáltság arányának hatása, a kisiskoláskor vége fele pedig a gyermekek jelentős hányada képes ügyesen egyszerre figyelembe venni a hozzáférhető információk arányát és mérlegelni is a két szereplő perspektíváját. Az egyéni különbségek viszont igen jelentősek, s ennél fogva tisztázandó, hogy még milyen szociális képességek játszhatnak szerepet az erkölcsi ítéletek formálásában.

A vágy és szándék megkülönböztetésének képessége négy éves kor körül alakul ki. A négyévesnél kisebb gyermekek a vágy teljesülését hajlamosak szándék szerintiként megítélni, holott vágyak véletlenül vagy szándék hiányában is valóra válhatnak. Három és öt év közötti gyermekeknek olvastak fel két hasonló kimenetelű, de a szereplő szándékában különböző történetet. Az első történetben egy kislány kenyeret visz ki az udvarra és morzsát szór a madaraknak, amit azok fel is csipegetnek. A második történetben egy kislány kenyeret visz át az udvaron és a kenyérről a morzsa véletlenül a földre esik, amit a madarak felcsipegetnek. A kimenet tehát hasonló a két történetben, mert a madarak felszedik a földön levő morzsát, de az első esetben a cselekedet szándékos volt, a második esetben viszont nem volt szándékos. A szándék kikövetkeztetésében a háromévesek csődöt mondanak hogyha a szereplők vágyai nincsenek expliciten kiemelve, vagyis azt mondják, hogy mindkét kislánynak szándékában állt megetetni a madarakat, mert a következmény ezt alátámasztja.⁹⁰ A szándék és következmény effajta összemosása a hároméveseknél a Piaget által tett korábbi észrevételt erősíti. Az a tény viszont, hogy a négyévesek és nagyobbak helyes módon a kimenetet figyelmen kívül hagyják, mégiscsak arra utal, hogy a pusztá következmény mérlegelése nem olyan általános hiba, mint azt Piaget hitte.

A királyi próba

Az állatok kognitív képességeinek korábbi elemzésében is volt már célzás arra, hogy a ToM főpróbája a hamis vélekedés, példán és magyarázaton keresztül bemutattuk, hogy miként kell ennek működnie. Gyermekeknél szintén ezt tekintik az információs állapotok legmagasabb szintjének.⁹¹ Az első hamis vélekedés próbát Heinz Wimmer és Josef Perner osztrák fejlődépszichológusok dolgozták ki a nyolcvanas évek elején, melynek eredményeképpen a kutatók óriási érdeklődéssel fordultak az izgalmas felvetés irányába.⁹² De hogy is néz ki maga a feladat?

Az eredeti vizsgálatban egy Maxi nevű kisfiú a csokoládéját egy kékszínű konyhaszekrénybe teszi, majd kimegy. Az anyukája ezalatt kiveszi a csokit a kék szekrényből és egy zöldszínű szekrénybe teszi. Maxi visszajön, hogy elvegye a csokit. Itt következik a történetet hallgató személy fele a kérdés: hol fogja keresni a csokiját Maxi? A helyes válasz természetesen az, hogy a kék szekrényben fogja keresni, hiszen ő tévesen azt hiszi, hogy a csoki ott van. A leírt helyzet egymást követő lépései kontrollkérdésekkel ellenőrizhetőek: hova tette először a csokiját Maxi? hol van igazából a csokoládé? Egy egész sor ilyen jellegű vizsgálat bizonyosága szerint a kisgyermekek négyéves kor körül kezdik megérteni a helyzetet és ekkor képesek ezt verbálisan magyarázni. A két és háromévesek általában elbukják a tesztet, azt mondják, hogy a zöld szekrényben fogja keresni a csokit. Van viszont egy érdekes különbség. Míg a kétévesek Maxi visszatértekor azonnal az új helyre pillantanak és úgy adnak rossz választ, a háromévesek előbb a kék szekrényre pillantanak, ahol eredetileg hagyta a csokit, és csak azután néznek az új hely irányába. Ez a viselkedés arra vall, hogy a háromévesek impliciten megértik a helyzetet, viszont nem tudnak helyes véleményt formálni róla. Különbséget kell tenni egy helyzetről alkotott reprezentáció és a helyzetről formált vélemény között.^{93 94} Az ötévesek 90%-a, a hatévesek pedig már mindannyian helyesen oldják meg a feladatot.^{95 96 97}

A hamis vélekedés teszt legismertebb változatában két baba a főszereplő, Sally és Anne. A babák egy kosárral és egy dobozzal játszanak. Sally kiszalad egy rövid időre a szobából, de mielőtt kimenne egy üveggolyót tesz a kosárba. Mialatt nincsen jelen, Anne kiemeli a kosárból az üveggolyót és beleteszi a dobozba. A kísérleti személyekhez intézett kérdés az, hogy hol fogja keresni Sally az üveggolyót, amikor visszatér a szobába. A négyévesnél

kisebb gyermekek, akik figyelemmel kísérték a történetet, azt válaszolják, hogy a dobozban fogja keresni. A teljes ToM birtokában levő személy a kérdésre annak ismeretében válaszol, hogy tudja, hogy Sally nem látta, amikor Anne áthelyezte az üveggolyót, így a világról alkotott képe nem változik meg az elméjében arról, hogy hol van az üveggolyó. Vegyük észre, hogy ha azon a ponton tesszük fel a kérdést, amikor Sally elhagyja a szobát, akkor egy igaz vélekedés szintjén megfogalmazható a helyes válasz, vagyis ott fogja keresni az üveggolyót, ahova tette. Tovább lépve azonban az Anne beavatkozása miatt Sally hiányos ismeretei alapján kell döntést hozni, s ez már egy hamis vélekedés szituációt eredményez. A ToM tehát akkor működik, hogyha a vizuális perspektíva és a kognitív perspektíva egységesen jelen van, ez pedig az információs állapot legmagasabb szintjét jelenti.⁹⁸

Léteznek olyan hamis vélekedés tesztek is, amelyek nem a hely megváltoztatásáról, hanem valaminek a tartalmi változásáról szólnak. Ezeket látszat-valóság teszteknek is nevezik. Egy kísérletben a gyermekek előtt Smarties cukorkás dobozt nyitnak fel. Mivel egy ismert (színes csokidrazsés) édességről van szó, a gyermekek arra számítanak, hogy a dobozban cukorkát találnak, ám amikor kinyitják, kiderül, hogy ceruza van benne. Ezt követően a kísérletvezető visszacsukja a dobozt és megkérdi a gyermeket, hogy egy kint levő barátja mit fog gondolni, hogy mi van a dobozban. Az eredmények a hely változtatására épülő feladatokhoz hasonlóan alakultak, vagyis a háromévesek azt mondják, hogy a barát azt fogja gondolni, hogy ceruza van a dobozban, míg a négyévesek már helyesen válaszolnak, hogy a barát tévesen azt fogja gondolni, hogy cukorkák vannak a dobozban.⁹⁹ A hamis vélekedés tulajdonítása tehát négy év körül megjelenik, de ez még nem jelenti azt, hogy minden ilyen jellegű feladatot könnyen megoldanak a négy évnél idősebbek. Perner és Wimmer bebizonyította, hogy bár a másik reprezentációjáról alkotott reprezentáció korábban megjelenik, az erre alapuló igazi okfejtés és magyarázat csupán hét éves kor körül kezd hibátlanul működni.¹⁰⁰ Babaszereplők és játékok segítségével a következő jelenetet mutatták be öt és tíz év közötti gyermekeknek: Egy kisfiú, John, és egy kislány, Mary, valamint egy fagyiarús a parkban vannak. Mary hazaszalad, hogy pénzt kérjen fagyira. Ezalatt a fagyiarús azt mondja Johnnak, hogy ő most a parkból átmegy a templom mellé, és ott fog fagyit árulni. Amint halad a templom fele, Mary véletlenül észreveszi őt és neki is szól a fagyiarús, hogy a templom mellett fogja megtalálni. De John erről nem tud, és ezt ki is hangsúlyozzák a

gyermeknek. Később John a Mary házához megy, ahol a kislány anyukája azt mondja neki, hogy Mary már nincs bent, mert elment fagyit venni. Erre John elrohan, hogy megkeresse őt. Ezen a ponton a kísérletvezető megkérdezte a gyermekeket, hogy hol fogja Maryt keresni a kisfiú. A kísérleti személyeket, függetlenül attól, hogy helyes vagy helytelen választ adtak, felkérték arra is, hogy indokolják meg válaszaikat. Csupán a hét éves és nagyobb gyermekek voltak képesek arra, hogy jó válasz esetén el is magyarázzák, hogy John tévesen vélekedik arról, hogy Mary mit tud a fagyiarús hollétéről. Nyilvánvaló, hogy ez a helyzet bonyolultabb mint a Maxi, vagy Sally és Anne története, hiszen jóval több információ egyidejű kezelését igényli. Részkérdések, emlékezeti segítség és állandó visszacsatolás mellett is csak hatévesnél nagyobb gyermekek formáltak helyes véleményt a helyzetről. Ez a példa jól érzékelteti, hogy miért nem lehet szilárd képességgént kezelni a négyévesek mentalizációs képességét. Ez az életkor valószínűleg mérőöldkőnek számít a magas szintű tudatelmélet kialakulásában, de a kikristályosodás hosszú lefolyású. Egy kutatócsoport majdnem kétszáz hamis vélekedésről szóló tanulmányt nézett át és összegzett, ami összesen mintegy négyszáz-ötszáz különböző kísérleti körülményt és több mint négyezer résztvevőt jelent. Azt találták, hogy a nem is annyira a feladat minősége az, ami jelentősen befolyásolja a kimenetet, hanem inkább a személyről kialakított fogalom fejlődése. A három és fél évesnél kisebbek rosszul teljesítenek, a három és fél és négy év közöttiek egyenlő arányban sikeresek és sikertelenek, a négyévesnél nagyobbak viszont már többnyire jól oldanak meg hamis vélekedés feladatokat.¹⁰¹

Hamis vélekedés és igaz egyebek

A John és Mary jelenet bonyolultságából fakadóan joggal vetődik fel a kérdés, hogy vajon csupán mentalizációs képességről van szó ez esetben, vagy valami többről is, olyan tényezőkről, melyek nem a tudatelmélet elemei, hanem az információfeldolgozás hatékonyságával kapcsolatos összetevők. Egyes kutatók arra hívják fel a figyelmet, hogy ilyenszerű történetek megértését nem lehet csupán a mentalizáció számlájára írni, a gyermekeknek azt is meg kell érteniük, hogy a vélekedések a vélekedésekről az ok-okozati magyarázatokban bizonyítékként szolgálnak.¹⁰² A megismerésből fakadó

tudásnak feltételei vannak, és a gyermeknek ezt fel kell fedeznie. A hamis vélekedés próbában meg kell értenie, hogy az embereknek különböző vélekedéseik lehetnek ugyanarról a valóságról, ezek a vélekedések változhatnak, de azt is meg kell értenie, hogy a vélekedés felépítése az észlelés és kommunikáció eredménye, melyekben az információ különböző szenzoros modalitásokon keresztül érvényesül. A hozzáférhető tények amelyek egy vélekedés alapját képezik, annak bizonyítékaként szolgálnak. Egy bizonyíték okot szolgáltat arra, hogy valamilyen vélekedést alakítsunk ki a világról. Ezzel foglalkozik az episztemológia, a megismerés feltételeit kutató tudományág. Az említett kutatók rámutatnak arra, hogy milyen fontos szerepe van a magas szintű mentalizációnak az episztemikus tudás fejlődésében. Egy kísérletben öt- és hétéves gyermekeknél vizsgálták a hamis vélekedés próba és a bizonyítékok kezelésének képessége közötti összefüggést. A hamis vélekedés próba a „Mit gondol A arról, hogy mit fog tenni B?” típusú feladatból állt, a bizonyíték próba pedig a „Miért *p*?” és „Honnan tudja A *p*-t?” típusú feladatokból állt, ahol a *p* egy eseményt szimbolizál. Az előbbire jó példa a Sally és Anne feladat, az utóbbira pedig a következő történet szolgált. Egy kisfiú vizet önt ki a folyosóra, miközben virágokat öntöz, majd távozik a színről. Jön egy kislány, aki nem volt szemtanúja a korábbi eseménynek és megcsúszik a nedves kövezeten. Két kérdést intéztek ekkor a gyermekekhez, először megkérdezték, hogy miért csúszott meg a kislány (az ok felfedése), másodsor pedig azt kérdezték, hogy honnan tudható, hogy nedves a folyosó (a bizonyíték felfedése). A két próba eredményei szoros és kölcsönös összefüggést mutattak. A hamis vélekedés megoldásához szükséges magas szintű mentalizáció nagymértékben meghatározza azt, hogy a gyermek képes-e különbséget tenni egy esemény oka és a személy rendelkezésére álló bizonyíték között, de ez fordítva is igaz. Ha az ötéveseket felkérték, hogy bizonyítékot mondjanak egy vélekedés igazolására, akkor nem voltak képesek a magas szintű mentalizációra. Például a „Mit gondol a kislány, hogy miért csúszós a folyosó?” helyett csak „Miért csúszós a folyosó?” típusú választ adtak. A hétévesek már nehézségek nélkül tudtak válaszolni.

Akad kutató, aki a standard hamis vélekedés feladatok nyelvi, közlési aspektusára hívja fel a figyelmet.¹⁰³ Eszerint a tipikus kérdés, hogy „Hol fogja keresni a csokoládéját Maxi?” nem egyértelmű a gyermek számára, talán valami olyasmit ért, hogy „Hol fogja keresni a csokoládéját Maxi, miután nem

fogja azt az eredeti helyén találni?”. A standard tesztek metaanalízise során kiderült, hogy a közlési problémák és félreérthetőség kiküszöbölésével a ToM javítható. Ennek egyik módja az idői jelölés. Például a kérdésben explicitté tesszük, hogy Maxi első keresőakciójára gondolunk, és nem a későbbi sikeresre: „Hol fogja *először* keresni a csokoládéját Maxi?” Így a teljesítmény javulása figyelhető meg, de nem a három évnél kisebbeknél, hanem csupán a nagyobbaknál.¹⁰⁴ Az is megfigyelhető, hogy a nyelvi képességek fejlődésével a hamis vélekedés problémáját egyre jobban megértik a gyermekek, különösen az olyan terminusok felbukkanásával, amelyek mentális állapotokat jelölnek, mint „*tudom* azt, hogy ...”, „*arra gondolt*, hogy...”, „*azt hitted*, hogy...”. Ezt az is alátámasztja, hogy olyan halláskárosult gyermekeknel, akiknek a szülei nem jelnyelvvel kommunikálnak velük, késik a ToM kialakulása.

Ha a naiv tudatelméletről szóló terjedelmes szakirodalmat végigböngésszük, akkor észrevehetjük, hogy nem kevés azon kutatások száma, amelyek a ToM és a központi végrehajtó kapcsolatában látják az életkori különbségek forrását. A központi végrehajtó egy ernyőfogalom és olyan kognitív folyamatokat jelöl, amelyek a rugalmas, célirányos viselkedés alapjául szolgálnak. Olyan összetevőket tartalmaz, mint a tervezés, információk irányítása és összekapcsolása, egy válasz gátlás alá helyezése, figyelmi szelekció és váltás. Bár az aktív munkamemória részét képezi, sokkal inkább tekinthető figyelmi rendszernek, mintsem emlékezetinek.

A hamis vélekedés tesztekben mutatott teljesítményt elsősorban a központi végrehajtó válaszgátlási funkciójával magyarázzák. A valós helyzetekben jellemzően arra szoktunk rámutatni, hogy egy tárgy hol helyezkedik el, ezzel szemben a hamis vélekedés helyzetben arra kell rámutatni, hogy hol nincs a tárgy. A nyelv segítségével rendszerint azt szoktuk leírni, hogy mit tartunk igaznak, a hamis vélekedésben a valótlant kell leírni. A hamis vélekedés tesztben két elem aktív egyidejűleg: a valóság komponens, miszerint például a csoki a zöld szekrényben van, és az elme komponens, miszerint Maxi azt hiszi, hogy a csoki a kék szekrényben van. Ahhoz, hogy helyesen válaszoljon a gyermek, gátolnia kell a valóság komponensre és helyette az elme komponensre kell hivatkoznia.¹⁰⁵ Ez, mint a fentiekben is láttuk, kisgyermekkorban nehezen megy, a valóság komponens kiugró jellegétől nem képesek eltekinteni. Mi történne viszont, hogyha a valóság komponens kiugró jellegét csökkentenénk? Vajon ezzel az elme komponens teret nyerne és több lenne a helyes válasz? Képzeljük el, hogy azt

mondjuk a kisgyermeknek, hogy Maxi betette a csokiját a kék szekrénybe, de az anyukája onnan kivette és megette. Ez azt jelenti, hogy a csoki már nem létezik, vagyis konkrétan nincs már látható fizikai helye. Ha ily módon kérdezzük rá arra, hogy hol fogja keresni Maxi a csokit, akkor a jó válaszok száma megugrik, ami persze nem biztos, hogy azt jelenti, hogy a másik elméjében levő tudásra hivatkozik, lehet, hogy csupán a fennmaradt lehetséges fizikai helyre. Vagyis a „Maxi azt fogja gondolni, hogy ott van” helyett „ott van, mert máshol nem lehet”. Ennek alátámasztására érdemes megemlíteni egy ötletes kísérletet, amit Deborah Zaitchik, a Harvard egyetem egyik kutatója tervezett.¹⁰⁶ A kísérletben egy székre helyezett babáról fényképet készít a gyermek, majd a kísérletvezető áthelyezi a babát az ágyra. A gyermek tehát a széken és utóbb az ágyon is látja a babát, majd a kísérletvezető megkérdi tőle, hogy hol volt a baba, amikor fénykép készült róla. Ebben a feladatban nem kell a másik tudására következtetni, hanem csupán a valóság korábbi és aktuális állapotai között kellene választania a gyermeknek. A háromévesek viszont ezt a tesztet is elbukják, vagyis azt felelik, amit a jelenben látnak, hogy a baba az ágyon van. Ahhoz, hogy jó választ adjon, a gyermeknek a kiugró perceptuális élményt gátolnia kellene, de erre képtelen. Zaitchik találóan állapítja meg, hogy a mentális reprezentáció nem azért nehéz, mert mentális (abban az értelemben, hogy a másik elmeállapotára vonatkozik), hanem azért, mert reprezentáció.

A végrehajtó funkciónak a hamis vélekedésben betöltött szerepét pszichofiziológiai módszerekkel is sikerült igazolni. Egy tudóscsoport a gátlási kontroll szerepét olyan hamis vélekedés feladatokban vizsgálta, amelyekben egy tárgy helye változott, de a kísérleti személyek a megváltozott helyről csak egyik esetben kaptak pontos információt, más esetben viszont nem (hasonlóan ahhoz, ahogy a Maxi csokija új helyre kerül vagy megeszik).¹⁰⁷ Az informált helyzetben a gátlási kontrollnak nagyobbnak kell lennie, hiszen létezik egy perceptuálisan kiugró élmény erről, a másik esetben viszont a gátlási kontroll kisebb mértékű, mert perceptuálisan kiugró élmény nincs. Az EEG regisztrációk nyomán aktivitás tapasztaltak a frontális kéregben (a központi végrehajtó működése a prefrontális és frontális agyi régiókhoz kapcsoló) a feladatvégzés alatt, de ez jelentősen nagyobb volt az erős gátlást igénylő helyzetben, mint gyenge gátlási feltétel mellett. A gátlás erőssége abban is megnyilvánult, hogy a kísérleti személyek reakcióideje szignifikánsan változott a gátlási kontroll manipulálásával.

A naiv tudatelmélet működésének egy további elősegítőjeként kezelhető a szociális kompetencia. Ez azt jelenti, hogy a gyermek mennyire mozog otthonosan a társas világban, mennyire képes érteni és kezelni ezt a világot. A gyermekkor folyamán nem csupán mások elméjének olvasását kell elsajátítanunk, hanem ezzel párhuzamosan azt is megtanuljuk, hogy a mentális állapotok érzelmi és viselkedéses síkon is tükröződnek.¹⁰⁸

A vélekedés, az érzelmek és a viselkedés összekapcsolása és megfejtése tulajdonképpen a szociális kompetenciában tükröződik a leglátványosabban. Mivel a szociális interakcióban a mások gondolatainak és vélekedésének megértése kulcsfontosságú, ezért kézenfekvőnek tűnik az az elképzelés, hogy minél sokszínűbb és gazdagabb a társas közeg, annál könnyebben tanulja meg az itt nevelkedő gyermek azt, hogy hogyan kell különbséget tenni a vélt és valós dolgok között. Ennek természetesen a hamis vélekedés problémákban tükröződnie kell. Josef Perner és munkatársai azt találták, hogy azok a gyermekek, akiknek egy testvérük van, jobban teljesítenek a hamis vélekedés tesztekben, mint azok, akiknek nincs testvérük, de sokkal rosszabbul teljesítenek, mint azok, akiknek több testvérük van.¹⁰⁹ Ahogy a tanulmányuk címében viccesen megfogalmazták: a ToM ragályos, a testvérektől kapjuk el. Ekkor még nem szenteltek különösebb figyelmet a születési sorrendnek, de a későbbiekben bebizonyították, hogy azok a gyermekek, akiknek nagyobb testvére van, jobban teljesítenek a hamis vélekedés feladatokban mint azok, akiknek kisebb testvérük van. Tehát pusztán a testvér jelenléte nem elegendő, akiktől tanulnak, azok nagyobbak, mint ők. Ehhez hasonlóan néhány kutatás arra is rámutat, hogy mennyire fontos beszélni a mentális állapotokról, hiszen azok a gyermekek, akiknek a szülei sokszor használnak mentális állapotra utaló kifejezéseket, szintén könnyebben boldogulnak a hamis vélekedés feladatokkal. Ez különösen igaz akkor, hogyha az érdeklődő szülő gyakran használ vélekedésre és mentális állapotra utaló kifejezéseket, amikor gyermeke még zsenge életkorú.^{110 111} A kapcsolat kétirányúnak tekinthető, tudniillik a jól működő ToM hatására megnövekszik a mentális állapotokat leíró fogalmak gyakorisága a beszédben. Egy longitudinális vizsgálatban kimutatták, hogy a hamis vélekedés megértése a három és hatéves életperiódusban igen jól előrejelzi azt, hogy hatéves életkorban a barátokkal folytatott beszélgetésekben milyen sűrűn fognak használni a gyermekek gondolatokra, érzésekre, vágyakra és szándéokra vonatkozó kifejezéseket. A ToM egyéni különbségei pozitív

együttváltozást mutatnak a szociális interakciókban tapasztalható egyéni különbségekkel.¹¹²

Mielőtt azonban elhinnénk, hogy a dolgok egyértelműen afelé mutatnak, hogy a ToM csak a működő ok-okozati magyarázat, a nyelv, a központi végrehajtó gátlási funkciója és a szociális kompetencia mellett működik, érdemes inkább óvatosan úgy fogalmazni, hogy ezek jelenlétében teljesedik ki és válik explicitté, de korábban is működhet implicit módon. Mivel a másik elméjére való érzékenység a humán társadalmakban rendkívül fontos szereppel bír, már az egyedfejlődés korai szakaszában megjelenik. Kimutatták, hogy a felnőttekhez hasonlóan a héthónapos csecsemők is automatikusan kódolják egy szereplő vélekedését, és jeleit találták annak, hogy a mások vélekedése befolyással van a viselkedésükre. Ezen kívül arra is képesek, hogy ezt a tudást megőrizték, a szereplő jövőbeni viselkedésének értelmezése céljából.¹¹³

A csecsemők arra is képesek akár, hogy viselkedésükkel kiprovokáljanak valamilyen kívánt társas interakciót. Kisgyermekes szülők saját bőrükön tapasztalhatják, hogy gyermekeik olykor különösebb ok nélkül is sírdogálnak. Ez a figyelemfelkeltő sírás nem azt jelzi, hogy a gyermek éhes, tisztába kellene tenni, vagy betegnek érzi magát, hanem egyértelműen a szülői törődés kikényszerítésére szolgál.¹¹⁴ Úgy tesznek, mintha éppen gondozásra szorulnának, holott a fizikai állapotuk ezt nem kívánná meg. A hamis sírás tehát manipulatív célú, a szülő becsalogatását szolgálja, és a gyermek igényét fejezi ki a testi közelség és cirógatás iránt, ezért ennek megfelelően is kell kezelni. Gondoljunk csak bele, hogy a csecsemőnek nem áll rendelkezésére még a nyelv, mint kommunikációs eszköz, melynek segítségével egyszerűen megfogalmazhatná a társas együttlét iránti vágyódását, viszont a sírás révén van egy olyan korábbról kipróbált eszköze, ami a figyelemfelkeltésben jól működik. Nem tesz egyebet, mint használja ezt, egy új cél érdekében. Megfigyelés szerint a születési sorrend ebben az esetben is összefügg a hamis sírással, vagyis főleg azok a babák alkalmazzák, akiknek van már nagyobb testvérük. Mivel az anyának többfele is figyelnie kell, a csecsemő így győződik meg arról, hogy szükség esetén a gondozó személy elérhető számára. Tagadhatatlan, hogy ez is egyfajta „okosság”, hiszen a figyelemfelkeltés szűk lehetőségeit a legjobb tudása szerint kiaknázza, és főleg abban a helyzetben, amikor a nagyobb testvérek már fejlettebb viselkedésformákkal versengenek a törődésért.

Még két meggyőző és látványos kísérletre szeretnék hivatkozni, melyek eredménye igen elgondolkodtató. Az első kísérletben¹¹⁵ egy- és másfél éves gyermekek voltak a kísérleti alanyok. Alaphelyzetben egy kisgyermek egy felnőtt társaságában játszik két darab játékkal. Bejön egy második felnőtt, miközben távozik az első felnőtt, és egy harmadik játékkal kezdenek játszani. Egy kis idő elteltével visszatér az első felnőtt és játékok fele tekintve azt mondja: „Jééé, milyen érdekes, kérlek, add ide nekem!” Megjegyzendő, hogy az első felnőtt tekintete nem irányul a harmadik játékra, vagyis a gyermek nem tudja a másik tekintetét követve azonosítani a tárgyat. Az egy- és másfél éves gyermekek is, okosan, a harmadik tárgyat nyújtják feléje, mintha tudnák, hogy csak ezt nem látta, a másik kettőt ismeri. Ez az ismertség alapú tudás nyilvánvalóan egy olyan következtetésen alapul, melynek kiindulópontja az, hogy mi volt a másik vizuális tapasztalata, és ezen körülmény alapján válik a felnőtt csodálkozó viselkedése is értelmezhetővé a gyermek számára. Egy ilyen probléma megoldása nem képzelhető el elmeolvasás nélkül.

A második kísérlet,¹¹⁶ amit említeni szeretnék, azt bizonyítja, hogy a 15 hónapos kisgyermekek is képesek hamis vélekedést tulajdonítani. Ez egy habituációs-diszhabituációs vizsgálat, amelyikben egy felnőtt szereplő egy sárga és egy zöld doboz előtt ül. Elővesz egy tárgyat, majd behelyezi a zöld dobozba. Utána a felnőtt eltűnik a színről, mialatt a zöld dobozból a tárgy „átvándorol” a sárga dobozba, a gyermek szemeláttára. Visszatér a felnőtt és egyből a sárga dobozba nyúl, ahonnan kiveszi a tárgyat. Ebben az esetben a felnőtt nem úgy cselekszik, ahogy azt a mentális állapotának megfelelően elvárnánk, hiszen nem volt tanúja annak, hogy a tárgy megváltoztatta a helyét. Hamis vélekedéssel kellett volna élnie, és a tárgyat ott keresse, ahol hagyta, a zöld dobozban. A tudásával nem összeillő viselkedésén nem csak mi felnőttek lepődnénk meg, hanem ugyanezt teszik a kisgyermekek is. A nem várt kifejtlet okán jóval hosszabb ideig nézik a jelenetet, hogyha a felnőtt nem ott keresi a tárgyat, ahol tudása szerint lennie kellene.

A fentiek összefoglalásaként, a naiv tudatelmélet működésével kapcsolatban elmondhatjuk, hogy egy folyamatosan fejlődő, kognitív, nyelvi és szociális feltételekhez kötött, az élet első hét évében kibontakozó képességről van szó, ami explicit módon négy éves kor körül nyilvánul meg. Implicit működése viszont már csecsemőkorban vagy a kisgyermekkor kezdetén kimutatható. Korai felbukkanása a szociális érzékenység jeleként fogható fel és a társas létben betöltött kulcsszerepét magyarázza, a lassú kiteljesedés pedig a tanulási folyamat bonyolultságára utal.

ToM és megtévesztő viselkedés

Valószínűnek tartom, hogy az olvasóban, amikor a naiv tudatelmélet hosszas boncolgatásán átrágja magát, felötlik a kérdés, hogy miért van szükség arra, hogy ily behatóan foglalkozzunk e képesség alakulásának részleteivel. A könyv témájához nem kapcsolódik szorosan. De csak látszólag. Azért csak látszólag, mert véleményem szerint az embernél megfigyelhető bárminemű szándékos blöff, csalás és megtévesztés mögött a ToM rejtőzködik. A szándékos megtévesztés nem egyéb, mint a működő tudatelmélet. Továbbmenve, minél jobb elmeolvasó valaki, annál jobb csaló válhat belőle, hiszen a másik vélekedésének a megértésével áttételesen lehetőséget teremt a másik viselkedésének a finom manipulációjára. Azért nevezem finom manipulációnak, mert elegendő, ha a manipulátor a másik fejében lévő vélekedésre hat, ezen változtat, nincs szükség arra, hogy viselkedéses szinten beavatkozzon. Az emberek igyekeznek úgy viselkedni, hogy az vélekedéseikkel összhangban legyen, ennek felismerése és megértése az elmeolvasás, a megtévesztés pedig ennek a kapcsolatnak a formálása.

Hogyha a naiv tudatelmélet és a megtévesztő viselkedés között ilyen szoros kapcsolatot feltételezünk, akkor ennek tükröződnie kell az egyedfejlődésben, vagyis a képességeknek kéz a kézben, párhuzamosan kell fejlődniük. Ahhoz, hogy erről meggyőződjünk, meg kell néznünk, hogy milyen empirikus bizonyítékok támasztják alá ezt a feltételezést.

Négyéves korban válik a ToM explicitté, ekkor képesek megérteni és magyarázni a gyermekek a hamis vélekedést. Ez az életkor igen színes, gazdag és mozgalmas. Az önfeledt játék és fantázia időszaka ez. A világról alkotott reprezentációk sok vonatkozásban nem hasonlítanak a felnőttek reprezentációjához, a tudás hiányában fennálló hézagok pótlására pedig a képzeletet hívja segítségül. Ez a mesére való beállítódásban tükröződik igen szépen. A mesét hallgató gyermek a valóság és a csodavilág között közlekedik, úgy, hogy közben megőrzi kettős tudatállapotát. Ez a kettős tudatállapot, azon túl, hogy reprezentációs mintáját tekintve hasonlít a hamis vélekedésben megélt két egyidejű, de nem azonos tudatállapothoz, a gyermek számára rendkívül vonzó, izgalmas, feszültség-hordozó és feszültség-levezető. Jean Paul Sartre az elvarázsolt tudat kifejezéssel írja le a gyermeki állapotot. Ez egy átmeneti tér a megélt valóság és az elképzelt világ között, amikor a gyermek tudja, hogy amit a mesetörténetben hall az irreális,

mégsem kételkedik. Úgy tesz, mintha a mesehallgatás alatt felfüggesztené az igaz-hamis kategóriákat. Ez azért is válik lehetségessé, mert megértik a reprezentációk reprezentációs természetét, vagyis egyszerre érti a mesében zajló akciót és a szereplők pszichológiai lélekállapotát. Az előbbi a külső, az utóbbi a belső valóságot ragadja meg, és a gyermek rájön arra, hogy ezeket különbözőképpen kell értelmezni és kezelni.

Léteznek olyan pszichológiai vizsgálatok, amelyek a mesét olvasó szülő és a mesét hallgató gyermek interakciójára fókuszálnak, olyan mesékről van szó, amelyekben a furfang és a másik meg tévesztése biztosítja a történet sava-borsát.¹¹⁷ A felnőtt és a gyermek ebben a megosztott mesehelyzetben együtt építik fel a mese jelentését, és ebben a folyamatban kiemelt szerepe van a gondolatokról, érzésekről, szándékokról és mentális állapotokról szóló beszélgetéseknek. Alaphelyzetben a szülők *A vitéz szabólegény*¹¹⁸ című mesét olvasták fel négy év körüli gyermekeiknek, majd újra és újra olvasták és beszélgettek a történetről. Ebben a mesében a főszereplő az okos szabólegényke három alkalommal is átjár gonosz óriások eszén úgy, hogy elhiteti velük, hogy amit látnak, az valami más, vagyis téves reprezentációt alakít ki bennük a valóságos dolgokról. Első alkalommal hét legyet üt agyon unalmában, s egy táblát tesz a nyakába, amelyikre felírja, hogy „Hetet egy csapásra!”, amit az óriások úgy értelmeznek, hogy egyszerre hét ellenséget ütött agyon. Második alkalommal egy kőből szorít ki vizet úgy, hogy a kő valójában csak sajt, harmadik alkalommal pedig, amikor az óriások lefektetik az ágyba, maga helyett egy fatuskót tesz be az ágyba, ő maga pedig az ágy alá bújik. Az óriások a fatuskót „lefejezik”, de a szabólegényke sértetlenül jön elő másnap reggel.

A vázolt hamis vélekedés helyzetek megértése függ az újraolvasások számától, vagyis ennek számbeli növekedésével a megértés mélysége is növekedik, továbbá attól is, hogy megbeszéljük-e szülővel a kulcsmozzanatokat, ez esetben azokat a helyzeteket, amikor az óriások fejében másfajta valóság tükröződik. Négy újraolvasás esetén azt is megfigyelték, hogy első alkalommal még nyilván a szülő tölti be a „szakértői” szerepet, akinek a tudása kizárólagos a cselekmény jövőbeni alakulását illetően, tehát ő az, aki ezeknél a kulcsmozzanatoknál megbeszéléseket kezdeményezhet, de a hamis vélekedés egyre mélyebb megértésével a gyermekek megpróbálják ezt a szerepet kisajátítani, negyedik olvasásnál már nem ritkán előre kijelentik, hogy „az nem is kő, hanem csak sajt, azért folyik belőle a víz”. Ez a

szerepátvétel méginkább szembeötlő, hogyha a hamis vélekedés helyzet megértését követően a másik szülő olvassa a mesét. Például ha az anya többször elolvassa a gyermeknek a mesét, és rávezeti arra, hogy mit kell megértenie ebből, majd az apa vállalkozik a felolvasó szerepre, akkor a gyermekek a mese jelentésének felépítésében jóval aktívabbnak mutatkoznak. Bizonyára tudják, hogy az új szülővel párt alkotva, előzetes tudásuk alapján, ők bizonyulnak szakértőnek. Így a megosztott meseolvasási helyzet nyilván nemcsak megtanít a hamis vélekedés értelmezésére, hanem lehetőséget teremt arra is, hogy a gyermek ezt az új szituációban alkalmazza. Íme, egy jelzés arra vonatkozóan, hogy érdemes lenne a megosztott olvasási helyzetre több figyelmet fordítani a szülőknek és pedagógusoknak, mert a gyermek ezekből nem csak olvasást, hanem elmeolvasást is tanul.

A családban zajló szocializáció egyik fontos komponense az, hogy a szülők kommunikációs mintákat kínálnak fel gyermekeiknek, és felügyelik azt, ahogy ezeket családon belül és családon kívül használják. A jó kommunikációs képesség a sikeres alkalmazkodás nélkülözhetetlen feltétele, ezért a szülők nagy gondot fordítanak arra, hogy a nyelv birtoklásán túl, annak pragmatikus előnyeit is felfedeztessék gyermekeikkel, azaz hatékony kommunikátorra neveljék őket. A kommunikátorokat viszonylag egyszerűen kategorizálhatjuk, hogyha a *jóindulat* és *kompetencia* dimenziókat használjuk. Az előbbi a jó vagy rossz szándéokra vonatkozik, az utóbbi a szándék kivitelezésének képességére. A társas kommunikációban azt, aki releváns információk szolgáltatására képes, kompetensnek tekintjük, aki ezt szeretné, az jóindulatú. Az inkompetencia akaratlan, véletlenszerű félretájékoztatáshoz vezethet, a rosszindulat pedig akaratlagos megtévesztéshez. A megtévesztés előnyös a megtévesztő és hátrányos a hallgatósága számára. Az előny felismerése nyilván magában hordozza azt a veszélyt, hogy a kommunikáló közösséget elárasztják a csalók. Ennélfogva, a kommunikáció ellehetetlenítését megelőzendő, a vevőknek különös figyelmet kell fordítaniuk azokra a jelzésekre, amelyek a közlés megbízhatóságát növelik vagy csökkentik. Ez az érzékenység tehát egyaránt kiterjed a közlő hitelességének és hiteltelenségének kitapintására, emellett azonban azt is jelenti, hogy a vevő képes megítélni a saját hiszékenységének vagy a kételkedésének következményeit. Ivo Andric, a legismertebb szerb-bosnyák irodalmár igencsak találóan állítja, hogy „aki másoknak mindent elhisz, rosszul jár, aki semmit sem hisz el, az még rosszabbul”. Azt a képességet, hogy felismerjük egy vélekedés igazsága mellett szóló bizonyítékokat, *episztemikus vigilenciának* nevezik. A hazugságra

való érzékenységnek azonban csupán egyik komponense az episztemikus vigilencia, további összetevők a *morális és elmeolvasási képességgel* kapcsolatosak.¹¹⁹ A kutatók azt találták, hogy már a hároméves korú kisgyermekek előnybe részesítik a jóindulatúnak vélt személyek közléseit és hajlamosak mellőzni a rosszindulatúnak tituláltak információit. Teszik mindezt akkor is, hogyha a jóindulatú személyek olykor inkompetensnek bizonyulnak. Másszóval a kisgyermekek hajlamosabbak a pozitív belső tulajdonságokat stabilabbnak látni, mint a negatív vonásokat. Ez persze azt is magyarázza, hogy nehézségeik támadnak, hogyha egy rosszindulatú személy kedveskedve próbálja átverni őket. A morális komponens négyéves korban már működik, azaz már képesek megkülönböztetni a szándékosan mondott igaz és hamis állításokat, illetve az ilyenszerű viselkedéshez erkölcsi minősítéseket kapcsolnak. Az episztemikus vigilencia az elmeolvasási képességgel teljesedik ki hatéves kor körül.¹²⁰ Ez azt jelenti, hogy nem csak a viselkedést, hanem a szándékot is figyelembe veszik, és rájönnek, hogy a „pokolba vezető út is lehet jóindulattal kikövezve”. Az episztemikus vigilencia kiteljesedésének állomásai tehát a következők: hároméves kor körül a jóindulatúság a bizonyosság és hihetőség záloga, négyévesen megértik, hogy a hazugság hamis állítás, hatéves korra pedig azt is megtanulják, hogy nem csak az információ lehet hamis, hanem a közlő szándéka is. Bizonyára nem véletlen, hogy a félrevezetési szándék felismerésének kezdetei az expliciten működő tudatelmélet megjelenésével esnek egybe, de ennél többről van itt szó. Négyéves kor táján a gyermekek figyelme egyre inkább a kommunikáció módjára irányul, és nem csak tartalmi dolgokat elemeznek. A mentális állapotnak vannak könnyen megragadható fizikai jelei, amelyek a közlés tartalmát megerősíthetik vagy felülírhatják. Erre igen jó példa a szemkontaktus.

Egy pillantás a lélek tükrére

A szem nem csupán arra szolgál, hogy látjuk vele a környező világot, hanem arra is, hogy információt szolgáltat mirőlunk. A tekintet alkalmas a belső állapotunk leírására, a dominancia, az alárendeltség, a figyelem, az indulat és az érzelmi kötődés jeleit sugározza. Egyetlen egészséges ember számára sem okoz különösebb gondot ezeknek a jeleknek megfigyeltése, azon keveseknél viszont akik nem képesek erre, nagyon komoly szociális és kognitív kiesést tapasztalhatunk. Ők az autisták. Ezek a betegek képtelenek arra, hogy egy

másik személlyel szemkontaktust tartsanak fenn, kövessék annak tekintetét, és hogy ennek alapján következtessenek kognitív vagy mentális állapotra, szándékra, vágyra vagy tudásra. Ez a súlyos kiesés nyilvánvalóan odavezet, hogy társas életvitelük zavart és korlátozott lesz. Az egészséges embernél a tekintetre való érzékenység már a születés után megfigyelhető, az újszülött is képes már rövid ideig „megkapaszkodni” a felnőtt tekintetében. Három-hat hónapos korukban ez az érzékenység tovább fokozódik, s féléves kor után már képesek arra, hogy egy felnőtt tekintetét kövessék, a szeme és feje helyzetét figyelembe véve. Egy és másfél éves gyermekek már kihasználják a mások tekintetének irányát, hogy a figyelmet magukra vonják, a másfél évnél idősebbek pedig a rámutatás, fejfordítás mellett a tekintetkövetést előszeretettel alkalmazzák a szóelsajátítás során. A két- és hároméves gyermekek a tekintet irányának információs tartalmát már kezdik arra használni, hogy mentális állapotra és tevékenységre következtessenek. Négy-öt éves korban már igen nagy érzékenységet mutatnak a tekintet időtartamára és frekvenciájára. Ez az az életkor, amikor megértik, hogy a tekintetnek milyen fontos szerepe van a megtévesztő kommunikátorok leleplezésében. Egy kutatás során három és öt év közötti gyermekek abbéli képességét vizsgálták, hogy egy felnőtt személy csalási kísérleteit leleplezzék annak verbális és nem verbális viselkedése alapján.¹²¹ A gyermekeknek meg kellett keresniük egy apró tárgyat, amit a kísérletvezető az előtte lévő három pohár egyike alá dugott el. Egyik esetben a kísérletvezető a tekintetét egyik pohárra irányítja, anélkül, hogy fejét is arra fordítaná. Második esetben a kezével letakarja az egyik poharat és egyenesen előre néz, a harmadik esetben pedig fejét és tekintetét is az egyik pohár fele fordítja. A három éves gyermekek csupán a kéz feltétel mellett tudták megtalálni a tárgyat, azaz nem voltak képesek arra, hogy figyelmen kívül hagyják a felnőtt verbális megnyilvánulását és csak a tekintetének szenteljenek figyelmet. A négy és ötévesek viszont már ügyesen boldogultak ebben a bonyolult helyzetben. Azért bonyolult a helyzet, mert első lépésben meg kellett érteniük, hogy a felnőtt meg akarja téveszteni őket. Második lépésben azt is meg kellett érteniük, hogy a felnőtt egyes jelzései leplezőek és hamisak, mások viszont leplezetlenek és igazak. Például a felnőtt, ha azt mondja, hogy amott van a játék, s közben emerre néz, akkor a verbális közlése hamisként, a tekintetének iránya viszont igaz információként kezelendő. Maga a cselekvés tehát felülírja és elnyomja a közlés tartalmát. A háromévesek még a verbális közlést

részesítik előnybe, a nagyobbak viszont tudják, hogy ha a felnőtt csaló, akkor nem kell elhinniük, amit mond, de annál inkább figyelniük kell annak nem verbális jelzéseit. A csaló leleplezése a valóságban azonban még ennél is nehezebb olykor, hiszen ő is tudatában van annak, hogy a tekintete és arckifejezése árulkodó lehet, tehát ezt is kontrollálhatja és felhasználhatja megtévesztésre. Ha a csaló nemcsak verbálisan, hanem külső fizikai jelzéseiben is megtévesztő, akkor a négy- és ötévesek sem képesek felismerni a csalást, ez a feladat még a kisiskoláskor kezdetén is nehezen teljesíthető. Egy másik kísérletben 7 és 15 év közötti gyermekeket, illetve felnőtteket hasonlítottak össze olyan helyzetekben, amikor előgyártott kérdésekre igaz, hamis vagy logikus mérlegelésen alapuló válaszokat kellett adniuk.¹²² A vizsgálati személyeknek előre elmagyarázták, hogy a hazug válaszadásnál, próbáljanak minél meggyőzőbbek lenni, ezért az ügyes csalóknak jutalmat helyeztek kilátásba. A kísérlet olymódon zajlott, hogy a kísérletvezető egy kérdést intézett a személyhez, majd felemelt egy kártyát, amit ő maga nem látott, de a személyek leolvashatták róla, hogy igaz vagy hamis választ vár. Például megkérdezte, hogy: hányféle kisállatot tartotok otthon? Mivel ez egy szemtől-szemben szituáció volt, adott volt a lehetőség arra, hogy figyeljék a fenntartott szemkontaktus idejét. A hipotézis az volt, hogy az emlékezetből előhívott igaz válaszok esetén a szemkontaktus nem szakad meg, a hazug válasznál viszont igen, úgy, hogy a kísérleti személy a tekintetét lefele vagy felfele fogja irányítani. Ez esetben nyilván arról van szó, hogy vagy nem tudja, hogy az előrszegett tekintet az őszinteség jelzőmozzanata, vagy pedig tudja, de nem képes még arra, hogy céljának megfelelően alkalmazza azt. Egyszerűen szólva, hogyha hazudik és fenntartja a szemkontaktust, akkor hitelesebbnek tűnik. Az eredmények azt mutatják, hogy a 7 és 9 év közötti gyermekeknél a tekintet iránya jól jelezte a válasz igazságértékét. Amikor hazudtak, akkor sokkal többször mozdították el a tekintetüket a partnerről, mint az idősebbek. Az utólagos informálódás arra engedett következtetni, hogy nem arról van szó, hogy a gyermek érti a tekintet szerepét, de nem tudja alkalmazni, hanem arról, hogy nem is érti pontosan, hogy mire szolgál a „másik szemébe nézni” stratégia. A kisebbek azt mondták, hogy ha meg akarjuk tévesztetni társainkat, akkor érdemes felfele tekinteni, de a 11 évesnél nagyobbak már meggyőzően érveltek amellet, hogy a csalás kendőzésére az egyenes tekintet a legjobb eljárás.

Amit mond a száj, és amit mutat az arc

A gyermeki őszinteség vizsgálatának talán legtermékenyebb kutatói manapság a Victoria Talwar és Kang Lee kanadai kutatók köré szerveződő csapatok. Ötletes kísérleteik és ezek modern, tudatelméleti értelmezései figyelemreméltóak, ezért fejtegetésünk jórészt az ők munkásságára támaszkodik. Az őszinteség vizsgálatára többnyire egyszerű próbák szolgálnak. Legismertebb formái az *ellenállás a kísértésnek* típusúak, vagyis a gyermeknek uralkodnia kell magán, hogy ne csaljon egy könnyen megszerezhető információ céljából. Ennek egyik változatát Talwar és Lee vizsgálata alapján mutatjuk be.¹²³ A kísérletvezető és a neki háttal ülő gyermek együtt játszanak. A gyermeknek az a feladata, hogy találja ki, hogy a felnőtt milyen tárgyat rejteget. A pontos találatot jutalommal erősítik meg. Hogy a találgatás könnyebben menjen, a felnőtt rövid szóbeli leírást ad a tárgyról, majd a gyermek megpróbálja kitalálni, hogy miről van szó. Amikor a céltárgy következne a játékban, akkor a kísérletvezetőt egy telefonhívás ürügyén kihívja a teremből egy másik felnőtt. Mielőtt kimenne, figyelmezteti a gyermeket, hogy távollétében ne hogy meglesse a tárgyat. A céltárgy egy ismert babafigura, nevezzük Micimackónak. A gyermeknek tehát uralkodnia kell a kíváncsiságán és a jutalom utáni sóvárgásán, hogy ne lesse meg Micimackót. Viselkedését detektívtükrokn vagy beépített kamerán keresztül figyelik. A kísérletvezető a visszatérte után mindig megkérdezte a gyermektől, hogy lesett-e, továbbá azt is, hogy mit gondol, hogy mi az elrejtett tárgy. Ebben a kísérletben három és hét év közötti gyermekeket vizsgáltak, s azt tapasztalták, hogy az életkor növekedésével növekszik a megtevesztési szándék is. Mivelhogy a kísértés igen nagy volt, a gyermekek jelentős része (mintegy 70%) megleste Micimackót. A hároméveseknek fele beismerte, hogy megszegte ígéretét, a nagyobbak viszont már inkább hajlottak arra, hogy ne ismerjék be „vétküket”. Ezt az eredményt találták amerikai, kanadai, angol és japán gyermekeknél egyaránt.

A vizsgálat egy további lépéseként naiv felnőtt személyeket kértek fel, hogy videofelvétel alapján próbálják megállapítani, hogy kik voltak azok a gyermekek, akik csaltak. Érdekes módon a nem verbális jelek alapján nem voltak képesek kiszűrni a csalókat, úgy sem, hogy a csalók szignifikánsan jobban mosolyogtak, mint az őszinte „vétkesek” vagy a nem csaló gyermekek. Egy szó mint száz, a nem szakértő felnőtt személyek elég

könnyen megtéveszthetőek, mert nem eléggé érzékenyek az árulkodó nem verbális jelekre, s ezt a későbbiekben még számos bizonyítékkal alátámasztjuk. A megfigyelhető verbális viselkedés esetén viszont másképpen alakult a helyzet. Figyelembe véve, hogy az eldugott tárgy minden gyermek számára név szerint is ismerős volt, teljesen nyilvánvaló, hogy azok a gyermekek, akik a kísérletvezető első kérdésére Micimackó választ adtak, csalók voltak. Vagyis meglesték a tárgyat, de arra már képtelenek voltak, hogy tudásukat egy picit is leplezzék. Ezt a jelenséget *szemantikai szivárgás*nak nevezik. A verbális jelek miatt lebukó csalókat a naiv felnőttek is könnyen azonosították, nyilván pusztán a valószínűség logikáját mérlegelve, hiszen minimális az esélye annak, hogy információ hiányában egyből megnevezzék a tárgyat. Nem meglepő, hogy a szemantikai szivárgás az életkorral csökken, vagyis a nagyobbak, annak ellenére, hogy tudták, hogy Micimackót rejtegetik, nem adtak azonnal helyes választ, hogy ne lepleződjene le. A három és öt év közöttiek 90%-ra jellemző volt a szemantikai szivárgás és még a hétévesek 50%-a is így bukott le.

Miért olyan nehéz tartani a száját ebben a korban? Szóba jöhetne az, hogy a kitűzött jutalom miatt nem működik a vágyelhalasztás, de ennél meggyőzőbb a hamis vélekedés magyarázat. A gyermeket, amikor megkérdik, hogy lestél-e, akkor neki úgy kell tennie, mintha nem lesett volna, vagyis azt válaszolja, hogy nem lesett, és úgy viselkedik, mint aki nem lesett. Ez egy egyszerű hamis vélekedés helyzet, úgynevezett *elsőrendű vélekedés*. Amikor viszont azt kérdik tőle, hogy mi lehet az játék, akkor első lépésben el kell képzelnie magát, hogy ő nem lesett. Ez szintén egy hamis vélekedés helyzet, de ezen továbblépve el kell képzelnie azt, hogy erről az állapotról hogyan kell vélekednie hogy ne kerüljön csapdába, vagyis ez már egy vélekedés a hamis vélekedésről, más néven *másodrendű vélekedés*, ami jóval nehezebb. Tudván, hogy a ToM hétéves kor táján van kiteljesedőben, elméleti szinten is azt váránk, hogy a szemantikai szivárgás még ekkor is jelen legyen, és ezt az empirikus eredmények alá is támasztják.

Hogy a másodrendű vélekedés és a szemantikus szivárgás közötti közvetlen kapcsolatot bizonyítsák a kutatók, nagyobb gyermekeket is górcső alá vettek, és a két változó közötti korrelációt megerősítették.¹²⁴ Hat és tizenegy év közötti gyermekeknek tettek fel kérdéseket lapokra írva, melyek hátoldalán szerepelt a válasz. Akárcsak a fentebb bemutatott helyzetben, itt is

jutalmat ígértek a jó válasz esetén és a kísérlet során ugyanúgy lezajlott a „megrendezett” jelenet, a kísérletvezető távozott rövid időre és a gyermeknek lehetősége nyílt a csalásra. A csalók leleplezésére itt nem videofelvételt használtak, hanem szándékosan rossz válaszokat adtak meg helyesként. Például megkérdezték, hogy ki fedezte fel Tunéziát, és a csalók a lap másik felén azt olvashatták, hogy Profidius Aikman, aki egy nemlétező személy. Nyilvánvaló volt tehát, hogy ha valaki ezt a nevet adta meg válaszként, akkor lesett. Azt tapasztalták, hogy az életkor növekedésével egyre kevésbé volt jellemző a csalás, vagyis a nagyobbak kevesebbet csaltak. Összevetve a korábban említett, óvodásokkal végzett vizsgálattal tehát az derül ki, hogy a viselkedési kontroll gátlási funkciója hatékonyabb nagyobbaknál. Továbbá az is kiderült, hogy a csalók igen kis százaléka hajlandó beismerni azt, hogy csalt, s ez kisebbekre és nagyobbakra egyaránt jellemző volt. A csalók nem verbális jelzéseit elemezve azt is nyomatékositották, hogy ezek hajlamosabbak szélesebben mosolyogni, mint őszinte társaik.

Ami a szemantikus szivárgást illeti, elvárás szerint a nagyobb gyermekeknél ez kevésbé jellemző, ők a tudás birtokában is képesek közömbösséget színlelni. Ez be is bizonyosodott, hiszen a nagyobb életkorú csalók, még ha tudták is a választ, akkor is hajlottak arra, hogy eleinte rossz vagy pontatlan válaszokkal leplezzék tudásukat. Felmerülhetne annak lehetősége, hogy az emlékezeti funkció problémájaként kezeljük ezt, viszont köztudott, hogy az emlékezet gyermekkorban növekvő tendenciát mutat, tehát marad az a lehetőség, hogy a nagyobbak azért adnak hibás választ, mert önmagukat védik a lelepleződés ellen. Ehhez viszont már jól működő ToM-ra van szükség. A kutatók megnézték, hogy a színlelt közömbösség jellemzőbb-e azokra, akik hamis vélekedés feladatokban jól teljesítenek. Ehhez a korábban már említett John, Mary és a fagyiarus feladatot használták, melynek megoldása másodrendű vélekedést igényel. Sejtésük bebizonyosodott, vagyis a jó csalók teljesítettek jobban a feladatban, azaz jó elmeolvasóknak bizonyultak, s ezek többnyire az idősebb gyermekek közül kerültek ki. Azt is mondhatnánk ezek alapján, hogy a csalás képessége, ennek morális vonatkozásait most figyelmen kívül hagyva, a társas kognitív fejlettség megbízható mutatója.

A család színvilága

A gyermekkori megtévesztő viselkedés fejlődését követve, a hazugság megjelenését úgy is kezelhetjük, mint egy kognitív szignált arra vonatkozóan, hogy a gyermek érteni kezdi, hogy mások hogyan gondolkodnak. A hazugságok egyre bonyolultabbá válása ezáltal a kognitív felvérteztség gazdagságát jelzi. A szándékos megtévesztés kezdetein három éves kor körül a hazugságok arra szolgálnak, hogy a szabálysértés következményeit próbálgatják. Megértik, hogy a szülői szabályok áthágása kellemetlen következményekkel járhat, de ugyanakkor kíváncsivá teszi őket arra, hogy mi fog történni, hogyha mégsem igazodnak ezekhez.

Ennek gyökerei, véleményem szerint, a szobatisztaság kompromisszumot nem ismerő szülői követelményéhez vezethetőek vissza. A kinyíló gyermeki elme már egyéves kora után beleütközik a tiltás eme legrugalmatlanabb formájába. Érthető okokból minden szülő szeretné, hogy gyermeke mihamarabb szobatiszta legyen, ezért sosem fog örülni annak, hogyha a gyermek fütyül erre a tiltásra, de mindig elégedettségének ad hangot, ha a kisgyermek igazodik ehhez. Ezt az időszakot az autonómia kezdeteiként írhatjuk le. A korábbi „ölelj magadhoz” hozzáállást a gyermekben felváltja a „tegyél le” igénye. A környező világ érdekes és felfedezésre vár, ezért látótávolságon belül szívesen elkalandozik a gyermek, azaz egyre jobban függetlenedik a szülőtől. Ez jut kifejezésre az ürítés feletti kontrollban is. Nyilván igen nehéz megértenie, hogy miért hajthatatlanok a szülei ha pelenkahasználatról esik szó, de ez remek alkalom a test feletti kontroll és a szülői befolyásolás elleni harcnak a kibontakoztatásához. Akinek gyerekei vannak, annak nyilván emlékei is vannak arról, hogy a gyermek ilyenkor sokszor tagad, füllent és színlel, a szülői tolerancia határait teszteli. A szülő megtévesztése nem mindig eredménytelen, tehát a gyermek ebből a viselkedésből hasznot húz, ideig-óráig apró csatákat nyer, bár nyilván a szabályérvényesítés terén a szülő fogja megnyerni a háborút, az ellenállásból fakadó autonómia megtapasztalása terén a gyermek profitál. A nyereség egyik formája az, hogy megtanulja, hogy a külvilági játszótér felfedezéséhez hasonlóan a mentális játszótér is felfedezésre vár, a másik gondolkodásának megértése és manipulálása is izgalmas. A hazugság ennek a tökéletes eszköze. A szülők morális megfontolásból azt hangoztatják, hogy hazudni nem illik és nem szabad, viszont sokszor elnézőek vagy egyenesen arra

biztatják a gyermeket, hogy kicsit lóditson. Például ha a nagymama süteménye éppen nem sikerült a legjobban, akkor is arra kérik a gyermeket, hogy azt mondja, hogy nagyon ízletes. Az ilyesfajta apró blöfföt *fehér hazugságnak* nevezik és az emberi kapcsolatok védelmét szolgálja, más szóval proszociális, szemben az antiszociális jellegű *fekete hazugsággal*.

A fehér hazugságok, bár sokszor nemes célt szolgálnak, gyakorlatilag megnehezítik az eligazodást a mentális játszótéren, mert nehéz megérteni, hogy ha hazudni tilos, akkor miért illik és kell olykor véka alá rejteni a póre igazságot. A hároméveseknél a fehér és az ártalmas hazugság fogalmai összemosódnak, ezért számára mindkettő csak hazugság. A négyévesek viszont már felismerik a két hazugságfajta közötti különbséget, s nem keverik össze ezeket. Lám, újra az explicit tudatelmélet megjelenésének idejéhez lyukadtunk ki. A nagyobbaknál megfigyelhető finom változások azt sugallják, hogy a csalás igazi szociális képességgé nővi ki magát.

A fehér hazugságok azért sajátosak, mert egyszerre sértik és védik az interperszonális kommunikációt. Ha egyik kommunikáló fél szándékosan nem mond igazat ez egyértelműen sérti a kommunikációs szabályokat, de ugyanakkor megerősít egyéb létező szabályokat, amelyek arra vonatkoznak, hogy a kommunikációs partnerrel illedelmesen és barátságosan kell viselkedni, nem szabad őt megbántani. Ez a helyzet lehetőséget teremt arra, hogy megfigyeljük, hogy a gyermekek hogyan képesek látszólag ellentmondó szabályokat adaptív módon alkalmazni a társas helyzetekben. A gyermeknek ilyenkor nem csak a vélekedésével ellentétes dolgot kell állítania, hanem ugyanabban az időben sikeresen gátolnia is kell elemi nem verbális emocionális jelzéseit. Egy udvariassági helyzetben például, amikor a gyermek egy olyan ajándékot kap egy felnőttől, ami nem tetszik neki, akkor nemcsak hogy azt kell állítania, hogy örül neki, hanem el kell fojtania csalódottságát és pozitív érzelmi állapotot kell mutatnia.

Egy többlepcsős vizsgálatban a kutatók pontosan ilyen helyzetet teremtettek, és azt nézték, hogy három és tizenegy év közötti gyermekek hogyan viselkednek.¹²⁵ A gyermekek egy olyan játékot kaptak ajándékba, amire nem vágytak, és megkérdezték őket, hogy tetszik-e nekik. Egy hasonló helyzetben azt tesztelték, hogy mennyire engedelmesskednek a szülői felkérésnek, hogy az ajándékról azt állítsák, hogy tetszik nekik. A harmadik helyzetben pedig a szülő kapott egy olyan ajándékot, amire nem vágyott, és a gyermeket arra biztatták, hogy szülei védelmében mondjon egy fehér

hazugságot. Az életkor növekedésével a gyermekek egyre inkább hajlottak arra, hogy fehér hazugsággal éljenek az udvariassági helyzetben. Az első helyzethez képest, amikor a gyermekek mintegy 70%-a hazudott, a szülői felkérés hatására szignifikánsan több, 86% hajlott arra, hogy blöfföljön, és a harmadik helyzetben szintén ennyien. Ez azt jelenti, hogy legtöbb gyermek spontán módon blöfföl, másokat viszont figyelmeztetni kell az udvariassági szabályra. Azt is megfigyelték, hogy hajlamosabbak voltak azok a gyermekek hazudni, akiknek szülei hosszasan megindokolták az udvariassági gesztus fontosságát. Az idősebb gyermekek nagyobb hajlandósága a fehér hazugságra azzal is kiegészült, hogy kidolgozott válaszokat adtak. Például, közülük sokan nem csak azt mondták, hogy szüleik örültek az ajándéknak (ami egy szappan volt) hanem azt is, hogy azért örültek annyira, mert az otthon éppen elfogyott, vagy mert a szülő gyűjtő (ami persze nem volt igaz). Az érzelmi kifejezés terén is a nagyobbak hatékonyabbak voltak, jóval többet mosolyogtak amikor a vizsgálatvezető láthatta az arcukat, és egyáltalán nem, amikor magukra maradtak az ajándékkal. A fehér hazugság mint képesség jelenléte és az ehhez társuló többcsatornás kommunikációs kompetencia alátámasztja azt, hogy a verbális megtévesztés korán megjelenő képesség és gyors fejlődésen megy át a kisiskoláskorig.

A proszociális hazugságok minden emberi kultúrában megtalálhatóak, ezek célzottsága viszont már erősen kultúrafüggő, olyan értelemben, hogy inkább egyéni vagy inkább közösségi érdeket szolgálnak.¹²⁶ Egy közösség érdekeinek védelmében elmondott hazugságot *kék hazugságnak* nevezünk. Nevét valószínűleg a kék egyenruhás rendőrökről kapta, tudniillik ők a rendőri erők védelmében gyakran mondanak a bűnözők megtévesztésére szolgáló hazugságokat. Morális szempontból, akárcsak a fehér hazugságok, elfogadhatónak tűnnek, mert kollektív értéket védenek. Gyakran felbukkannak az üzleti életben, a politikában, a sportéletben, ahol általában szervezett csoportokat képviselnek az egyes tagok. Ha ez így van, akkor természetesnek tűnik, hogy a gyermeki szocializációban való formálódás részévé válik a kék hazugságok elsajátítása, és tükröződik ebben az adott kultúra közösségi normákkal kapcsolatos attitűdje. A kultúrközi összehasonlítások szerint nincsenek eltérések a különböző kultúrákban felnövő gyermekek között abban, hogy mi tekinthető igaznak és hamisnak. Tehát a világ bármely táján felnövő gyermekben tisztázódik a szocializáció során, hogy mit jelent igazat beszélni és hazudni. A különbségek valószínűleg ott vannak elrejtve, hogy mikor elfogadható a megtévesztés. Például érdekes kérdésként vetül fel, hogy

az adott társadalom individualista vagy kollektivista szemléletmódja tükröződik-e a morálisan elfogadott hazugságokban. Egy helyzetben a gyermekek a következő történetet hallották. Az iskolád futballcsapatának legjobb játékosa elmondja neked, hogy szeretné kihagyni az esti mérkőzést, mert tanulnia kell egy holnapi vizsgára. Ezek után távozik, de nemsokára felbukkan az edzője és megkérdezi tőled, hogy láttad-e a sztárjátékost. Ha elmondod neki, hogy hol van, akkor este valószínűleg játszani fog, és ez egyben azt is jelenti, hogy majdnem biztosan nyer a csapat. Ha viszont nem mondod el, akkor nagy valószínűséggel sikerül a holnapi vizsgája, de a csapat este veszíthet. Mit tennél? A vizsgálatban résztvevő amerikai gyermekek zöme úgy válaszolt, hogy nem fedné fel a játékos hollétét, vagyis az egyéni érvényesülést támogatnák a közösségével szemben. A kínai gyermekek többsége viszont elárulná a játékos hollétét, úgy ítélvén meg, hogy a csapat érdekei elsődlegesek az egyéni érdekekkel szemben. A gyermekek attitűdbeli különbségei valószínűleg a két kultúrának abból a különbségéből fakadnak, ahogy egyéni és kollektív értékek súlyozódnak bennük: az amerikai polgár individualizmusa szembehelyezkedik a kínai polgár erős közösségi tudatával. A kínai gyermekek nagyobb hajlandóságát a kék hazugságok bevetésére két dologgal magyarázzák.¹²⁷ Egyrészt iskolába lépéssel a kínai gyermekek az osztályközösségen belül is egy olyan formális kiscsoport tagjaivá válnak, melynek összetétele változatlan marad az iskolai évek alatt, és mindennapos feladatai vannak. Az iskolai és iskolán kívüli tevékenységek zöme ezen formális kiscsoportok közé szerveződik. A csoportok tagjainak tanulmányi eredményeit is ritkán értékeli egyénileg, annál inkább a csoporthoz való hozzájárulás függvényében. Másrészt pedig a kínai társadalomban és iskolában régi hagyománya van az olyasfajta erkölcsi nevelésnek, ami kifejezetten a kollektivizmusra épít. A központilag kidolgozott tantervben sok helyet biztosítanak olyan tananyagoknak, melyek az önfeláldozásról, alázatról, altruizmusról szólnak. Ez az erős, csoport köré szerveződő szocializációs nyomás mutatkozik meg a kék hazugságra való hajlandóságban. A nyugati társadalmak iskoláiban az egyéni értékek kidomborítása a jellemző, s ennek nyomán az iskolások tartózkodóbbak, hogyha az osztály érdekében kell füllentsenek. Itt jellemzőbb a fehér hazugság mint a kék hazugság. Ezek a megfigyelések azt sugallják, hogy a gyermekkori proszociális hazugságok formájukban és kidolgozottságukban finom lenyomatát képezik mindannak, amit az adott felnőtt társadalom védelemre szoruló individuális vagy kollektív értéként kezel.

A hihetetlen felnőttmesék

Mint láttuk, a hazugság színét túlnyomórészt a kultúra keveri, és az is bizonyos, hogy a gyermekek az életkoruk növekedésével egyre jobb és hitelesebb csalókká válnak. Feltételezhetően ez a képesség, azaz a hazugság létrehozása, kéz a kézben fejlődik a hazugság felismerésének képességével.

Az már említésre került, hogy a csalási kísérletek leleplezésében nagyon lényeges mozzanat az, hogy a gyermekek felismerik a nem verbális jelzések jelentőségét. Példaként a szemkontaktust említettük. A felnőttek számtalan stratégiája között is a legfontosabb, hogy a verbális közlés és a nem verbális jelek összeférhetőségét vizsgálják, vagyis tudják, hogy az utóbbiaknak alá kell támasztani az előbbieket, ha nem, akkor a közlés gyanússá válik.

A felnőttek másik gyakran használt stratégiája a szemantikára épül, azaz felülvizsgálják a közlés hihetőségét a világról alkotott tudásuk alapján. Például a nyugati kultúrában szocializált személy komolyan kételkedik a kísértetek létezésében. Ha egy felnőttnek egy másik felnőtt azt meséli, hogy olvasás közben egy apró szellem ugrott ki a könyvből és leverte a vizes poharát, akkor ez megszegi azon a meggyőződésen alapuló tudást, hogy az ismert fizikai világban ilyen csintalanság nem történhet meg. Ezért jobb esetben csak tréfának véli a közlést, ha a másik tovább erősködik, akkor viszont komolyan kételkedni kezd annak mentális beszámíthatóságában. A felnőttnek a világról alkotott képe, mint a kikristályosodott valóság, könnyen szembeállítható olyan dolgokkal, ami a fantázia képlekeny világából építkezik és egy valótlan világot jelenít meg, ezért nem igényel komolyabb intellektuális erőfeszítést, hogy döntsön igaz és hamis között. Ha az elérhető információból kiderül, hogy a világról kialakított reprezentációt súlyosan sérti, akkor bármennyire is konzisztensek a verbális és nem verbális jelzések, a felnőtt aszerint dönt, hogy mit tud ő a világról és nem a másik arcáról leolvasható jelekből. A valós-valótlan dolgok kategóriáit tehát a kultúra alapozza meg és formálja, és nemcsak megtanít arra, hogy mit és miként hazudjunk, hanem, amint látni fogjuk, arra is, hogy mit higgyünk el és mit ne. Mindez szépen megmutatkozik a abban, ahogy a gyermekek világról alkotott tudása bővül és érzékenysége a megtévesztésre finomul.

A korábbi alfejezetekben szó esett arról, hogy egyes nem verbális jelek szerepének felismerése 4-5 éves korban már kimutatható, viszont ezek alkalmazása még 7-9 éves korban is problémás, és csak 11 éves kor után

tudják hatékonyan működtetni.¹²⁸ Ennek függvényében érdemes lenne megnézni, hogy a gyermek fejében kialakult valós-valótlan dolgok megosztás milyen kapcsolatban van a hiszékenységgel. Elég régen tudjuk már, hogy a kicsinyek fejében már a gyermekkor kezdetén reprezentációk alakulnak ki a környező világról. Piaget a másfél-kétéveseknél már szimbolikus reprezentációkról beszél, amelyek alkalmasak arra, hogy helyettesítsenek valódi dolgokat: képekről megneveznek személyeket, állatokat, tárgyakat és természetesen egyre behatóbban elmélyülnek a nyelv elsajátításába, ami tökéletes eszköznek bizonyul a világ leírására. A kétévesek már eléggé pontosan értik a különbséget a valós dolgok és azok képi megjelenítése között, a háromévesek pedig már a fizikai és mentális történéseket képesek elhatárolni, tudnak kezdetleges magyarázatot adni az álmokra, a képzeletre és a gondolatokra.

A gyermeki képzeletet célzó szerteágazó kutatásaikkal az amerikai Jacqueline Wooley és csapata bebizonyították, hogy igen sok gyermek hat éves korában érti és tudja, hogy a szellemek és szörnyek világa nem valóságos.^{129 130 131} A fizikai jelenségek értelmezésében a gyermekek elsősorban a valóságos világról alkotott ismereteikre támaszkodnak, s ha ezek hiányoznak vagy hiányosak, csak akkor nyúlnak mágikus magyarázatért. A felnőttek által felvetett gyakorlati problémákban igen ügyesen megkülönböztetik a valós és képzeleti világot, például értik azt, hogy egy felnőttnek valódi szendvicset tartalmazó csomagot kell felkínálni, hogyha az éhségét akarja csillapítani, és nem elég egy képzelt szendvicset tartalmazó dobozt felkínálni neki.

Egy kísérletsorozatban 3 és 6 év közötti gyermekeket teszteltek olyan helyzetekben, amelyek egyre realisztikusabb formában jelenítették meg azt, hogy két szereplő jelenlétében eltörik egy pohár.¹³² Először csak elmesélték nekik a történetet, majd következő helyzetben egy fényképen megmutatták nekik a szereplőket, a harmadik esetben pedig élő szereplők adták elő a történetet. Minden esetben az egyik szereplő azt állította, hogy egy szellem törte el a poharat. Egy további változatban két felnőtt személy közül az egyik azt állította, a szobában levő szék kelt életre és törte össze a poharat. Az egyre realisztikusabb megjelenítés ellenére a 3-4 éves gyermekek hajlamosak voltak elhinni a szereplő állítását, hogy egy szellem okozta a kárt, viszont az 5-6 évesek már nem voltak ennyire hiszékenyek és határozottan kitartottak véleményük mellett, miszerint csak az ember törhette el a poharat. A kutatók szerint ez nem azt jelenti, hogy kisebbek fejében ne határolódna el a valós és

valótlan, hanem inkább azt, hogy ez átjárhatóvá válik, hogyha a valóságosról alkotott reprezentációk nem elég szilárdak. A két kategória egymásba nyílhat, mert a gyermekek nem rendelkeznek elég tudással arról, hogy milyen feltételek mentén határolhatóak el szilárdan ezek egymástól, nem ismernek elég oksági kapcsolatot ahhoz, hogy megértsék, hogy a fantázia szüleménye nem válhat hirtelen valóságossá. Az átjárhatóság eme jelenségét nevezik a fejlődéslélektani szakirodalomban *transzmigrációnak*. Az 5-6 évesek fizikai ismeretei viszont már konszolidált tudást alkotnak, ezért nem hagyják magukat becsapni. Tehát ezért történhet meg az is, hogy bár még nem olvassák és értik tökéletesen a verbális közlés és nem verbális jelzések szinkronizált működését, a valóságról kialakított tudásuk alapján képesek eldönteni, hogy a felnőttek igazat mondanak-e a fizikai világról.

Az igazmondás melletti elkötelezettség a kisgyermekeknél azonban korántsem becsületbeli ügy, közismerten elterjedtek például körükben az úgynevezett *fantáziahazugságok*. Lényeges elmondani, hogy ezekben nem a félrevezetési szándék, hanem inkább a szubjektív vágyak érvényesülnek, és pontosan a transzmigráció révén válik lehetővé, hogy élménybeszámolóik hihetetlen elemekkel gazdagodjanak. A fantáziahazugságot ennél fogva csak úgy érdemes lereagálni, mint életkori sajátosságot, melynek háttérében a valóság és képzelet átjárható kapui állnak. A kisgyermek már használják parttalan fantáziájukat vágykielégítés céljából. Ha a gyermek az óvodából hazatérve lelkenedezve mesél arról, hogy az úton sikeresen elkergetett egy rátámadó oroszánt, holott az őt kísérő nagymama kacsintva megsúgja, hogy csak egy pincsi ugatott feléje, akkor nem kell azon lenni, hogy mihamarabb visszatereljük a valósághoz, inkább hagyjuk, hogy a kicsi, törekeny és bátortalan gyermek élvezze, hogy a nagy, erős és bátor hős szerepében tündökölhessen. Az ilyesfajta vágymegvalósítás igen jó szorongáscsökkentőként funkcionálhat.

A fantáziahazugságokhoz némiképp hasonló funkciót tölthetnek be a pletykák is. Ezek az emberre jellemző szociális produktumok legtöbb esetben nélkülözik a teljes igazságot, viszont kontrollálatlanul továbbterjednek olyan kommunikációs közegekben, ahol a tagok egymás ismerősei. A pletykának mindig van valami valóságalapja, ha nem lenne, akkor pusztá rágalmazással fajulna. Mindemellett van egy olyan pszichológiai aspektusa is, ami a pletykálót élteti, tételesem az, hogy a pletyka kiválóan alkalmas a bizalmi kötelékek szorosra fűzésére, és arra, hogy a pletykálót hirtelen fontos tudás

birtokosaként tűntesse fel, azaz szociális előnyhöz juttasson olyanokkal szemben, akik a pletykát nem tudják, és nem terjesztik. A pletyka sajátossága, hogy szájról-szájra terjedve állandóan változik, s ez okból kifolyólag, akár a felismerhetetlenségig torzulhat. A valóság és fantázia mezsgyéjén mozgó gyermek számára a pletyka, a fantáziahazugsághoz hasonlóan, olyan hatékony eszközzé válhat, ami hirtelen kielégítheti azt a vágyát, hogy a figyelem központjába kerüljön.

Egy vizsgálatban a kutatók arra voltak kíváncsiak, hogy a felnőttek pletykáit elcsípő gyermekek mihez kezdenek az ellenőrizetlen információkkal.^{133 134} Egyik kísérletben egy bűvész látogatja meg a 3-6 év közötti gyermekeket és egy sor mutatóvány után bejelenti, hogy most egy nyuszt fog kiemelni a kalapjából. Több sikertelen próbálkozás után a bűvész feladja és elnézést kér a jelenlévőktől. Azonnal a műsort követően a gyermekek egyharmada egy felnőttek között zajló beszélgetés fültanúja, amelyikben egy ismeretlen azt meséli az egyik tanárnak, hogy a mutatóvány azért nem sikerült, mivel a nyuszt elvesztődött az iskolában és egy osztályban találták meg, amint sárgarépat evett. A gyermekek további egyharmada a fültanúk osztálytársa volt, a fennmaradó egyharmad pedig a beszélgetést nem hallotta, és nem is állt semmilyen kapcsolatban a pletykát halló gyermekekkel. Ez utóbbiak tehát kontrollként szerepeltek. Egy héttel az esemény után kikérdezték a gyermekeket arról, hogy mire emlékeznek. Azok a gyermekek, akik fültanúi voltak a felnőttek beszélgetésének, és főleg a kisebbek, igen nagy hajlandóságot mutattak arra, hogy pletykát felidézzék és kiszínezzék. Szintén a kisebbekre volt jellemző, hogy olyasmiket állítottak, hogy látták a nyuszt a sarkon elfutni vagy látták egy irodában, amint jóízűen aludt. Egyesek olyat is mondtak, hogy megharapta az ujjukat, vagy hogy hallották, hogy siránkozva ismételte, hogy „Répat akarok, répat akarok!”, majd felmászott egy magas fa tetejére. Tehát az eredetileg elhangzott információk kibővítve, átformálva és fantasztikus elemekkel teletűzdelve születtek újjá. A kisgyermekek képesek voltak az esemény mellett annak kontextusát és szenzoros élményét is újrakonstruálni a fantáziájuk segítségével. Gyakorlatilag létrehoztak egy hamis vélekedést, amit ők igazként kezeltek: hogy szemtanúi voltak az inkriminált eseménynek. A kísérlet egy továbbfejlesztett változatában viszont volt egy olyan mozzanat is, hogy a pletykát terjesztő személy egyik esetben felnőtt, másik esetben viszont kortárs volt. A továbbiakban figyelmeztették a gyermekeket arra, hogy az

„elcsípett” pletyka egyetlen szava sem igaz. Várakozásnak megfelelően ez a figyelmeztetés fékezően hatott a pletyka terjedésére. Az érdekes viszont az, hogy ha kortárs volt a pletykáló, és a pletyka természetesnek mondható szociális interakcióban történt, akkor a 3-4 évesek érzéketlenek maradtak a figyelmeztetésre. Mindezt alátámasztani látszik az is, hogy nem is a pletykát első kézből halló gyermekek találták ki a legvadabb meséket, hanem azok, akik a csoportban találkoztak velük, s ők hajlottak a leginkább arra, hogy azt állítsák, hogy látták is az eseményt. A fültanúk pletykáira a szemantikus kidolgozottság volt jellemző, a csoporttársakéra viszont szenzoros és kontextuális kidolgozottság. Ez nyilván nem azt jelenti, hogy a csoporttársak fantáziája gazdagabb lehetett, hanem azt, hogy ők kényszerültek arra, hogy részleteiben felépítsék a pletyka köré a hozzá illő szenzoros és értelmezési keretet. Íme, egy tudományos bizonyítéka annak, hogy mennyire fogékonyak már óvodáskor kezdetén a gyermekek a pletykára, és annak is, hogy mennyire óvatosan kell kezelniük a szülőknek a kiskorú gyermekeik által hazahozott és fantáziaelemekkel teletűzdelt történeteket.

A kis blöffölők leleplezése

A gyermeki világkép megértésének szerves részét képezi annak a valóságnak a feltérképezése, ami a kibontakozó elmét tartalommal feltölti. Ez a valóság nem a felnőtt valóság valamely töredéke, vagy zsugorított mása, hanem egy sajátos reprezentáció, ami a sajátos megismerésből fakad. A gyermek nem láthatja olyannak a világot mint a felnőtt, mert ehhez nem áll rendelkezésére olyan kognitív apparátus mint a nagyoknak. A gyermeki szemmel látott világ is valóságosnak tekinthető, de nem úgy valóságos, mint a felnőtt világ.

Ha a valóságos és nem valóságos, vagy igaz és hamis közötti határt feszegetjük, akkor a probléma még jobban elmélyül, mert a gyermeki korlátozott megismerésből fakadóan ezek fogalmi megértése különbözhet a felnőttekétől, de számolnunk kell azzal is, hogy egy társas térben ennek morális implikációi is vannak. Az óvodáskort gyakran nevezik a kényszererkölcis időszakának is, mivel ekkor az erkölcsi ítéletek a felnőttek elvárásait követik, egyszerűen szólva az a jó és rossz, amit a felnőtt annak tart. Ha a gyermek tudatos megtévesztésre törekszik, akkor nemcsak a megtévesztő viselkedését kell felépítenie, verbális és nem verbális jelzéseit

szinkronizálni, hanem azt is fel kell mérnie, hogy milyen erkölcsi következményei lehetnek az esetleges lelepleződésnek. Ez így együttesen eléggé komplex feladat, ennél fogva a köznapi cselekvésekhez viszonyítva többletintelligenciát igényel. Talán nem túlzás, ha azt mondjuk, hogy egy jól megtervezett és kivitelezett gyermeki csalás tulajdonképpen a gyermek értelmességének felső határait jelzi. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy abban a szocializációs közegben, amelyikben a megtévesztés működik, létezni fog egy olyan potenciális fejlődési tér, amiben az aktuális képességek meghaladhatóak. Lev Vigotszkij az aktuális fejlődési szint és a potenciális fejlődési szint közötti rést, vagyis a potenciális fejlődési teret a *legközelebbi fejlődési zóna* fogalmával írta le, melynek lényege, hogy minden felsőrendű pszichikus funkció kétszer bukkan fel az egyedfejlődésben, egyszer a felnőttek irányításával egy kollektív tevékenységben, majd ezt követően a gyermek önálló tevékenységében.¹³⁵ Mivel a megtévesztés is csupán a kollektív tevékenységben nyer értelmet és a felnőttek mindennemű kapcsolatára jellemző, a gyermekek a szocializáció során, mintegy „belenövés” elsajátítják ennek fortélyait. A kollektíva tehát, gyakorlatilag akarva-akaratlanul, a gyermeket bevezeti a cselszövések birodalmába, és felkészíti őt egy ilyesfajta hadviselésre is.

A modern intelligenciaelméletekben a neves Robert Sternberg háromívű elméletének van egy olyan összetevője, amiben a tudatos megtévesztés, mint intelligens cselekvés könnyen megragadható.¹³⁶ Sternberg szerint az intelligencia három összetevőjének egyike a komponenciális aspektus. Ez olyan működési elem, ami az analitikus gondolkodást foglalja magába, elemző gondolkodást jelent. Aki ebben jó, az jól old meg hagyományos intelligenciateszteket. A következő összetevő a tapasztalati aspektus, ami azt jelenti, hogy az ebben erős személy a tapasztalatainak különböző elemeit ésszerűen és sikeresen kombinálja, ez akár újszerű dolgok létrehozásában is segítheti, így az ilyen embert kreatívnak látjuk. A harmadik összetevő pedig a kontextuális aspektus, ami leginkább a mindennapi élet gyakorlati feladataiban mutatkozik meg, s azt jelenti, hogy a személy sikeresen manipulálja a környezetét, illetve jól ismeri és kihasználja az itt működő szabályokat. E három komponens együttesen kifejezi a személy általában vett értelmességét, de ezek fejlettségi szintje egyenként különbözhet. A megtévesztő viselkedésben nyilvánvalóan a kontextuális összetevőnek van rendkívüli szerepe, hiszen a környezet sikeres manipulációja függ ettől.

Előfordulhat, hogy egy személy intelligenciája a komponenciális és tapasztalati összetevőkben elmarad az életkorára jellemző átlagtól, de társas környezetében jól elboldogul, sőt sikeresnek mondható az emberi kapcsolatokban felmerülő problémák megoldásában. Sternberg anekdotaszerű példaként említi, hogy gyakorló pszichológusi pályája során alkalma adódott egy zárt intézetben értelmi fogyatékos gyermekekkel foglalkozni. Az értelmi fogyatékosnak diagnosztizált személyek valóban nagyon gyengén teljesítettek a klasszikus intelligenciatesztekben, viszont igen körmönfont szökési kísérleteik voltak. Méltán merül fel ilyenkor az emberben a kérdés, hogy aki mások tudatos megtévesztésére irányuló bonyolult tervet tud kidolgozni, az értelmi fogyatékosnak tekinthető-e? Az ilyen jellegű esetek rávilágítanak az intelligens viselkedés összetettségére. Van viszont egy olyan árnyalatuk is, ami kevésbé tudatosul bennünk. Arról van szó, hogy hajlunk arra, hogy csupán a jóra tekintsünk úgy, mint intelligens megnyilvánulásra. A klasszikus vagy akár köznapi értelmezésben, az intelligens viselkedés holdudvarába nemcsak hatékony, hanem morális szempontból is kifogásolhatatlan cselekedetek kerülnek be. Ezen logika szerint, ami intelligensnek minősül az jó, ami nem intelligens az rossz. Viszont ez nem igaz. Az alábbi kis történet remek példa arra, hogy lehet elmés is a bűnözés. Egy háromtagú fiatal afroamerikai srácokból álló tolvajbanda egy „áruval” megpakolt autóval próbáltak eltűnni Boston egyik fehérek lakta negyedéből, amikor szembejött velük egy rendőrautó. Amint a rendőrök észrevették, hogy gyanús feketék vannak olyan helyen, ahol nem lenne mit keresniük, azonnal megfordultak, hogy üldözőbe vegyék őket. Mielőtt a rendőrök félrehúzzatták volna, a fekete srácok egyike azonnal leállította az autót, kiugrott, és leintette a rendőrautót. Makogva megkérdezte, hogy hogyan lehet kijutni ebből a városrészről Roxbury fele, mire a rendőrök részletesen elmagyarázták neki, hogy hol kell haladniuk. Aztán mindenki ment a maga dolgára. Íme, a tolvajok nagyon hamar átkeretezték a rendőrök sejtését: a bűnözőből eltévedt szerencsétlenné vedlettek át, és megmenekültek.¹³⁷ Valójában a félrevezetés, a rosszindulat, vagy egyenesen a gonoszság is lehet értelmességgel telített, ezért valószínűleg az intelligens viselkedés teljesebben megérthető, ha annak morális vonatkozásait figyelmen kívül hagyjuk. Az erkölcs kényszerítő erejét egyébként sem lehet könnyen mérni, mert nem uniformizált hatás, vagyis sok embernek sokfélet jelenthet, egy olyan felszólítás, hogy „szeresd felebarátodat” vagy „ne próbáld becsapni a felebarátod”. Persze az életben

akadhat bőven olyan helyzet, amikor az értelmesség és a morális elkötelezettség közötti kapcsolat megértése igen hasznos lenne. Ez különösen igaz akkor, amikor gyermekek szavainak kell hitelt adni és eldönteni, hogy igazat mondanak-e vagy sem.

A kérdés valódi súlyát legtisztábban talán azok a bírósági esetek bizonyítják, amelyekben gyermekeket használnak tanúként. A gyermekek tanúként történő kihallgatása a bírósági pereken az utóbbi évtizedekben igen elterjedtté vált. Az Egyesült Államokban például a kétezres évektől kezdődően évente több mint 100.000 gyermek tesz tanúvallomást, sajnos zömében olyan kényes ügyekben, amelyekben felnőtt szemtanúk hiányában ők kizárólagos tanúként szerepelnek, és szexuálisan vagy egyéb módon bántalmazták őket.¹³⁸ A gyermekek tanúvallomásának két lényeges pontja, hogy egyrészt tudják-e, hogy mi az igaz és hamis vagy valós és valótlan közötti különbség, illetve, hogy betartják-e a szavukat, amikor megígérik, hogy csak az igazat fogják mondani. Felmerülhet annak a lehetősége, hogy nem tudják az igaz és hamis közötti különbséget, ennélfogva nem várható el, hogy csak igazat szóljanak, de az is előfordulhat, hogy igenis értik a kettő közötti különbséget, de ennek ellenére nem mondanak igazat. Természetesen a fogalmi megértés vizsgálatánál a kisgyermekek esetében kerülendőek az olyan jellegű elvont kérdések, hogy mit jelent szerinted az igazság vagy mit jelent hazudni. Ehelyett a konkrét és ismerős helyzetleírások mentén megfogalmazott vélemények tisztázhatják a fogalmi elsajátítás szintjét. Az amerikai bíróságokon a kiskorúak tanúvallomását megelőzi egy úgynevezett kompetencia vizsgálat, ahol pontosan ilyen konkrét történeteket használnak.¹³⁹ Az egyik történetben egy Kati nevű kislány elfogyaszt egy csokoládét, annak ellenére, hogy ezt az óvónénije megtiltotta neki. Amikor az óvónéni visszatér, megkérdi, hogy: „Kati, megetted a csokit?” Ezen a ponton a gyermeknek kell válaszolnia: „Mit fog Kati mondani?”. A következő lépésben azt mondják a gyermeknek, hogy Kati tagadni fogja, hogy megette a csokit. Újra megkérdik a gyermeket: „Kati most igazat mondott vagy hazudott?”, „Amit mondott Kati, az jó vagy rossz szerinted?”, „Miért gondolod, hogy jó/rossz?” és „Amit mondott, az kissé jó/rossz vagy nagyon jó/rossz?”. A második történet egy elképzelt szituáció, ahol a maga a gyermek a szereplő: „Gondolj arra, hogy otthon vagy és egy üveggel játszol. Anyukád rád szól, hogy ne játssz vele. Amikor kilépik a szobából, te elejted az üveget, és sajnos eltörik. Anyu visszajön és megkérdi, hogy ki tette ezt. Mit

válaszolnál rá? Miért?” Figyelembe véve azt, hogy a kisgyermek gondolkodása igen erősen kötődik a megfigyelhető és tapasztalható konkrétumokhoz, bizonyosra vehető, hogy jobban megértik így a kérdést, mint absztrakt formában, és könnyebben fogalmazzák meg véleményüket. Az igazmondás szándéka szintén konkrét helyzetben érhető tetten a legkönnyebben. Erre tökéletesen alkalmasak a korábban már bemutatott „ellenállás a kísértésnek” típusú vizsgálatok, amelyekben a gyermekek egy kis csalással könnyen megleshetik az elrejtett Micimackót a kísérletvezető távollétében.¹⁴⁰ Victoria Talwar és munkatársai az egyik kísérletüket úgy tervezték, hogy fogalmi megértést és „ellenállás a kísértésnek” típusú helyzeteket váltakoztattak, vagyis az első helyzetben előbb volt az „ellenállás a kísértésnek”, és azt követte az igazság és hazugság fogalmainak megbeszélése, míg a másodikban fordított sorrendben.¹⁴¹ A sorrendiség azért lehet fontos, mert így ellenőrizhető, hogy az explicit felszólítás az őszinteségre milyen hatással van a valós helyzetben tanúsított viselkedésre. Érdekes módon a sorrendnek nem volt semmilyen szignifikáns hatása, és a gyermekek több mint négyötöde mindkét csoportban csalt, amikor Micimackót nem szabadott volna meglesnie. Egyes gyermekek az igazság és hazugság fogalmait pontosan körülírták, de mégis hazudtak, hogy ne derüljön ki, hogy lestek. Ez olyasmit jelent, hogy nem elég a jót tudni a jót tevéshez, az erkölcsi normák ismerete nem elegendő az erkölcsös viselkedéshez. A következő lépés viszont az volt, hogy explicit felszólították a gyermekeket arra, hogy csak igazat mondjanak. Ebben a csoportban lett az igazmondás a leggyakoribb. A vizsgálatot összegezve, a 3-7 éves gyermekek-nél az igazmondás leghatásosabb módja az, hogyha a felnőttek explicitte teszik azon elvárásukat, hogy az igazat szeretnék hallani. Mindez persze alátámasztja a klasszikus fejlődéslélektan azon állítását is, hogy az erkölcs forrása ebben az életkorban hangsúlyozottan külső eredetű és tekintélyelvű. Váci Mihály ismert verssorait is használhatnánk tanulságként, miszerint: „nem elég a jóra vágyni, /a jót akarni kell!/ és nem elég akarni, de tenni, /tenni kell...”.¹⁴² A gyermekek esetében ez úgy válik teljessé, hogy a „kell” felszólításokat egy felnőtt szájába adjuk.

A civilizált országok legtöbbszörében, ahol a gyermekek tanúvallomást tehetnek, ez a felkérés explicit formában meg is történik. Mivel az Észak-Amerikában zajló perekben a legnyitottabbak a bírók a gyermeki tanúvallomásokra, ezért nem véletlen, hogy az ebben a jogrendben

kidolgozott eljárás a legkörültekintőbb és kidolgozottabb. Itt alapos kompetenciavizsgálat előzi meg a kiskorúak tanúvallomását és figyelmeztetik is őket az igazmondás fontosságára. Ennél fogva az is teljesen érthető, hogy a pragmatikus amerikai gondolkodásból kifolyólag itt áldoznak a legtöbbit a kiskorúak megbízhatóságának tudományos vizsgálatára. Ezeknek a vizsgálatoknak a legtöbbször a konceptuális fejlődés kérdését, az eskü alatt tett vallomások megbízhatóságát, az emlékezeti rekonstrukcióból származó téves emlékeket és az emlékek manipulálásának lehetőségeit vizsgálják. Ez utóbbi két kérdéskör is külön említést érdemel.

A kiskorúak esetében nagyon gyakran megfigyelhető az, hogy a válaszukat a felnőttek által adott hívóingerek köré strukturálják. Ezért is kell a megbízhatóság problémájához árnyaltan viszonyulni. Vagyis, ahhoz, hogy a gyermek egy eseménynek az igaz és megbízható leírását adja, megfelelő módon kell kérdezni is őt. A szándék nélküli vagy szándékosan rosszul feltett kérdések hibás rekonstrukciót vagy hibás következtetéseket eredményezhetnek. A kérdezés kiváltsága egyfajta hatalmat kölcsönöz, de ez fordítva is igaz, vagyis akinek hatalma van, az kérdezhet.¹⁴³ Márpedig egy tanúvallomás idegen helyzetében nagy a kockázata annak, hogy a gyermek úgy érezze, hogy a felnőtti hatalomnak kiszolgáltatott. A kérdezés technikája tehát a szó szoros értelmében lehet perdöntő. Azok a szakemberek, akik ilyesfajta kihallgatásokat vezetnek, azt ajánlják, hogy a gyermekhez intézett kérdéseket előzze meg a szabad felidézés. Ez az eljárás már kisgyermekeknél is használható, hiszen viszonylag pontosan idéznek fel dolgokat. A viszonylagos pontosság azt jelenti, hogy figyelembe kell venni azt, hogy a stressz a szabad felidézésre úgy hat, hogy elősegíti az esemény központi elemeinek előhívását, de a mellékesnek ítélt vagy összetett jelentésű aspektusokra zavaróan hat. Ebből kifolyólag a szabad felidézést követően nyílt kérdések használata ajánlott. Például, a személyleírás kapcsán úgy kérdezzük, hogy „milyen színű felsőt viselt?” és nem azt kérdezzük, hogy „fekete felső volt rajta?”. Ez utóbbi, zártnak nevezett kérdések kerülendőek, mert szuggesztívek, vagyis a gyermek, hogy megfeleljen a felnőtti elvárásoknak gyakran ad ezekre, hibásan, igenlő választ. Ez az igenlési tendencia fordítottan viszonyul az életkorhoz, vagyis a kisebb gyermekeknél gyakoribb, mivel azt gondolhatják, hogy minden kérdésre válaszolniuk kell, még akkor is, ha nem biztosak a válaszban, továbbá hiszik azt, hogy a felnőtt sugallata kell érvényesülnön, mert úgy gondolják, hogy ők a nagyobbak, ezért jobban tudják.

Jó esetben a gyermek ismétlődően ugyanazokat az információkat szolgáltatja, azaz konzisztensen beszél. Hogyha a beszámolója változik időről időre, akkor inkonzisztenciáról beszélünk. Ez nem feltétlenül ellentmondásos információ. Tétélezzük fel, hogy a gyermek részt vesz egy nyári táborozáson, ahol horgásznak, kirándulnak és tábortűzet raknak. Ha a gyermek folyamatosan arról számol be, hogy horgászott, akkor konzisztens a beszámolója, ha viszont egyszer azt mondja, hogy horgászott, utána azt, hogy kirándult, azt követően azt, hogy tábortűzet raktak, akkor a beszámolója inkonzisztens, de nem ellentmondásos, mert mindegyik esemény megtörtént. Ellentmondásos akkor lenne, ha azt mondaná, hogy kirándult, de egyebet semmit. A konzisztencia növelése érdekében már érdemes zárt kérdéseket is feltenni, megkérdezhetjük, hogy tábortűz volt-e vagy sem. Ez egy specifikus kérdés, ami megjelöli, hogy mit kellene felidézni, bár a válasz óvatosan kezelendő, mert szuggesztív. A szabad felidézés és nyílt kérdés, mivel rugalmas válaszadást biztosítanak, az inkonzisztenciát növelik, a zárt kérdés behatárolja a választ és a konzisztenciát növeli. A kérdezés technikája ezért korántsem egyszerű, és megkívánja az életkori sajátosságok maximális figyelembevételét.

Mi történik abban az esetben, hogyha a gyermek válaszai nem konzisztensek és ezen túlmenően még félrevezetőek is? Azt gondolnánk, hogy csupán annyi a probléma, hogy az általa szolgáltatott információk nem használhatóak. Ennél súlyosabb a helyzet, mert a felnőttek, bármennyire is meglepőnek tűnik, nem túl jók a blöffölő gyermek leleplezésében. Nehezen veszik észre, hogy a gyermek mikor mond igazat és mikor hazudik, így a hamis információt is könnyen igazként kezelik. Az „ellenállás a kísértésnek” helyzetben a szakértőnek nem nevezhető felnőttek, mint ezt már korábban említettük, képtelenek a nem verbális jelzések alapján kiszűrni a csaló gyermekeket, bár a videofelvételeken voltak biztosan azonosítható jelei ennek, például hosszabban és szélesebben mosolyogtak mint az őszinte társaik.¹⁴⁴ Azt gondolnánk, hogy azok a felnőttek, akik szakmai szinten is napi kapcsolatban állnak a csalókkal, mint a rendőrök és vámtisztek, jobban teljesítenek és nagyobb arányban képesek leleplezni a csaló gyermekeket. Egy vizsgálatban a pszichológusok ennek próbálták utánajárni.¹⁴⁵ Kiindulópontként az „ellenállás a kísértésnek” helyzetet követően négy szemközti beszélgetést folytattak a gyermekekkel a rendőrök, a vámtisztek és a kontrollként használt egyetemi hallgatók, azzal a céllal, hogy azonosítsák a csalókat. Érdekes módon azonban egyik csoport sem bizonyult jobbnak a másiknál, és a

leleplezett csalók aránya is jelentéktelen volt. Ezt követően két másik, módosított kísérleti helyzetben is lemérték a hatékonyságot. Egyik esetben az alaphelyzet egy morális jellegű beszélgetéssel egészült ki, amelyben az igaznak és hamisnak lenni állapotokról beszélgettek a gyermekekkel, egy másik helyzetben pedig megígértették a gyerekekkel, hogy igazat mondanak. Ilyenkor mindhárom felnőtt csoport több csalót volt képes leleplezni, de a lebuktatott gyermekek aránya így sem haladta meg a 70%-ot, vagyis a csalók 30%-a megúsza a helyzetet. Ezek az arányok az igazságszolgáltatás keretei között értelmezve egyáltalán nem megnyugtatóak, egyetlen komoly bíróság sem vállalna be ekkora tévedési lehetőséget. A dolgok pikantériája, hogy a néhány esetben a rendőrök rosszabbul is teljesítettek, mint a vámtisztek vagy az egyetemisták. Ezt azzal magyarázzák, hogy a rendőrök többnyire hosszas lefolyású vizsgálatokat vezetnek és ritkán kapnak visszajelzést gyanúik beigazolásáról. Az előállítások és letartóztatások rendje nem feltétlenül jelenti a bűnösség megállapítását. Ez persze nem hangzik megnyugtatóan egy olyan generáció számára, akik nap mint nap a televízióban, részleteikben is lenyűgözően kimunkált akciófilmekben azt látják, hogy a rendőr mindig kézre keríti a rossz fiúkat. A vámtisztek hatékonyabbak voltak a rendőröknél, és ezt azzal magyarázzák, hogy napi rendszerességgel, minimális információ birtokában kell gyorsan eldönteniük azt, hogy valakit milyen fokú ellenőrzésnek vetnek alá. Az ilyenszerű vizsgálatok mindenképpen figyelmet érdemelnek, mert a felnőttek gyakran hajlamosak legyinteni a gyermekek beszámolóira és véleményére, annak valóságtartalmát intuitív módon értékelni. Ezzel szemben, indokolt esetben, mint amilyen például a vallomástétel, különösen figyelni kell a morális fejlődés jellemzőire és az igazság és hazugság erkölcsi fogalmainak tisztázására, arra, hogy expliciten felszólítsuk a gyermeket az igazmondásra, illetve a kérdés technikájára. Mindemellett, azt gondoljuk, hogy a gyermek megismerésének és különösen a megtévesztő viselkedés megértésének nélkülözhetetlen feltétele az, hogy a felnőttek kellő alázattal és kíváncsisággal viszonyuljanak a gyermekhez. Megérdemlik, mert ebben is sokkal bölcsebbek, mint azt a legtöbb felnőtt gondolná.

Önmegtévesztés újratöltve

A fejezet elején utalás történt arra, hogy az ember, ha kizárólagosan magának tulajdonít intelligens viselkedést és vonakodik attól, hogy más élőlények ilyenszerű képességeit elismerje, akkor önmagát téveszti meg. Ezzel egyszersmind elhiteti magával, hogy jogot formálhat más élőlények és általában a természet korlátlan kihasználására. Az önmegtévesztés behozhatatlan előnyt és biztosnak tűnő érveket teremt ahhoz, hogy az ember folyton beavatkozzon az élővilág rendjébe és felelősnek érezze magát mindazért, ami itt történik. A témához való visszakanyarodást az ember és utódai kapcsolatának hasonló vonatkozása indokolja. Az ember utódjának, születése után, hosszú évekre nyúló gondozásra van szüksége, rengeteg tudást kell elsajátítania, melynek alapjait a családban zajló szocializáció jelenti. Azért van szükség ilyen hosszú időre, mert sok mindent kell megtanulni, és ez a tudás szervezettségében és tartalmában is igen komplex. A fajra jellemző viselkedés elsajátításának hossza közvetlenül jelzi azt, hogy mennyire értelmes az adott faj. Vannak olyan élőlények, amelyeknek viselkedésmintái igen bonyolultak, de rugalmatlanok, mert szabályozásuk teljes mértékben örökletesen, azaz gének által történik. Ez azt jelenti, hogy nem kell tanulniuk a viselkedést. Emberi léptékkal mérve látszólag okosan viselkednek, de a valóságban nem kell érteniük azt, amit tesznek. Vegyük példának a méhek táncát. A kaptárba visszatérő méhek a függőleges falon körkörös mozgást végeznek és közben potrohukat rázzák, ezzel jelezvén társaiknak, hogy milyen irányba és mennyit kell repülniük a lelőhely megtalálásáig. A dolgozók maguk is átveszik ezt a táncot, néhányszor megismétlik, és utána repülnek el a megadott irányba. Bármennyire is bonyolult ez a kommunikációs minta, a méheknek nem kell ezt tanulniuk, hiszen ennek minden egyes eleme egy génekben rögzített viselkedés. A rugalmatlanságát az jelzi, hogy ha a tánc folyamatát bármilyen váratlan esemény megzavarja, akkor az egész viselkedés újrakezdődik, sosem folytatja onnan a felderítő, ahol abbahagyta. A rögzült viselkedés egyben azt is jelenti, hogy nem fejleszthető képességről van szó, vagyis nincsenek újonc és tapasztalt táncosok, a gyakorlásra érzéketlenek. Ha az emberi viselkedést vesszük górcső alá, akkor ennek ellenkezőjét látjuk. Bár természetesen minden egyes emberi viselkedés mögött ösztönök húzódnak meg, mégis óriási jelentőséget nyer a tanulás. A tanulás képessége teszi a viselkedést

rugalmassá, átszervezhetővé. Képzeliük el, hogy azt látjuk, hogy egy ember a konyhában véletlenül a saját ingére önti a paradicsomszószt, feláll, bemegy a fürdőszobába, leveszi az ingét, vizet tölt egy tálba, mosószerrel tesz bele, majd elkezd kimosni a foltot. Amikor a folt eltávolodott, akkor kicsavarja az inget, felteszi a szárítókötélre, majd megtörli egy törülközővel a kezét, a szekrényhez megy, új inget választ magának és magára ölti. Hogyha ez a viselkedés csakis gének által szabályozott minta alapján zajlana, akkor minden „piros folt a mellen” helyzet kiváltaná ezt a viselkedést, és csak akkor érne véget, ha a mozzanatok a megfelelő sorrendben végigjátszhatóak. De mi történne, hogyha valamilyen akadály merülne fel? Mondjuk, hiányozna a törülköző a törülközőtartóról. Akkor az ember addig értelmesnek hitt viselkedése hirtelen nagyon furcsává válna. Miután nem találja a törülközőt, visszaölti az ingét, kimegy a konyhába, újra magára önti a paradicsomszószt, bemegy a fürdőszobába, leveszi az ingét, vizet tölt a tálba, mosószerrel tesz bele, kimossa a foltot, és mindezt addig próbálná, amíg sikerrel járna, ha kell, akár végkimerülésig. A rugalmasság azt jelenti, hogy a meglévő viselkedésséma módosítható. Ha nincs a törülköző a helyén, akkor újat vesz az ember a szekrényből, vagy papírt használ, vagy egyszerűen nem törli meg a kezét. Az emberi viselkedés igen nagyfokú rugalmassággal jellemezhető, azaz képesek vagyunk tapasztalatunk nyomán igen gyorsan felismerni és mérlegelni helyzeteket, majd ezekhez hatékonyan igazodni, akár úgy is, hogy az előzőekhez képest újszerűen járunk el. A világról alkotott tudás tehát összehasonlíthatatlanul más és több mint egy előprogramozott méhecske esetében. Az ember utódjának rengeteget kell tanulnia, amíg a világról olyan tudásbázist alakít ki, ami az önálló és sikeres életvitelt lehetővé teszi. Ez a legkülönbözőbb emberi kultúrákban is mindenhol meghaladja az egy évtizedet, de a nyugati típusú társadalmakban sokkal hosszabb. Az intenzív tanulás időszakában a felnőtt és gyermeke közötti kapcsolat aszimmetrikus függőségi kapcsolat, vagyis a szülő gondoskodik gyermekéről, de irányítja is őt, ő a domináns fél. Ha a pedagógia történetét tanulmányozzuk, észrevehetjük, hogy az írásbeliség kialakulása óta a gyermekek nevelésének kérdése minden jelentősebb kultúrában felvetődik és foglalkoztatja a kor bölcselőit. A görög és római nevelésben a fiúk fegyelmezett, bátor és jó fizikai erőnléttel rendelkező polgárokká formálása volt a cél. Katonai és politikai ismereteket tanultak, s mindenfajta pedagógiai beavatkozást a szigor légköre lengett be, hiszen a tanulás elengedhetetlen feltételének tekintették felnőtteknek

való engedelmisséget. A felnőtt akaratának korlátlan érvényesítése jellemzi a korai és késői középkort is, mert a gyermeket eredendően rossznak tartották, és a cél az volt, hogy rákényszerítsék őt a jónak vélt útra. Mivel a gyermek nem képes a jó és rossz megkülönböztetésére, fontos, hogy a felnőtt segítse ebben, és megakadályozza az eredendően bűnös természet felülkerekedését. Az értelmi fejlődés velejárójaként tekintették a bűnre való fogékonyságot, ami azt jelentette, hogy a büntetésen és verésen alapuló szigor végigkísérte minden ember fiatal éveit. Meg kellett akadályozni, hogy olyan dolgokon gondolkodjanak, melyek bűnnek tekintett cselekvésbe torkolhatnak. Valószínűleg ez a középkori időszak lehetett a gyermeknevelés legsötétebb kora is. A reneszánsz és humanizmus beköszöntével a gyermeki sajátosságok és az egyéni adottságok fontosságára irányul a figyelem, a civilizált és erkölcsös ember alakításának szándékával. A testi fenytéssel betört szolgalelkű gyermek helyett a szeretetre és gyengédségre épülő nevelést hangsúlyozzák a humanista gondolkodók, de tévedés lenne azt hinni, hogy ezek a gondolatok széles körben meghallgatásra találtak. A szélesebb és tudatlanabb rétegekben a testi fenytés és a gyermek megalázása maradtak a legkézenfekvőbb nevelési eljárások. Ez a helyzet még a felvilágosodás korában sem változott meg gyökeresen, annak ellenére, hogy már olyan gondolatok is megfogalmazódtak, hogy a pedagógia célja a gyermek boldogulása. A XIX. századtól a gyermekek taníttatásának gondolata már sokkal népszerűbb lett, mint korábban bármikor, gombamód szaporodtak az iskolák, és a családban zajló nevelés is módszeresebbé vált. Nagyon sok olyan gyermeknevelési kézikönyv jelent, ami gyakorlati tanácsokat tartalmaz szülők részére, de ezeket fellapozva az új gyermekszemléletet még mindig csak csíráiban találjuk. A tudás pozitív felértékelése könnyen tapintható, de legalább ennyire az is, hogy a nevelés elengedhetetlen feltétele a szigor, és a puhányság legkisebb jele is megvetendő. Emlékszem, hogy amikor serdülőként kezembe került az egyik dédnagyanyám több mint százéves jutalomkönyve, ami a gyermekek helyes viselkedéséről szól, mennyire megdöbbenett annak poroszos hangulata. Tisztán megmaradt emlékezetemben az egyik illusztráció, amelyiken három rongyos gyermek és egy kutya kucorog egy rozoga esernyő alatt. Alatta pedig a szövegben az áll, hogy „Ugyan mióta lettetek ilyen anyámasszony katonái, hogy egy kis esőtől már halálra ijedtek és menhely alá igyekeztek menekülni. Nekünk régi időben azt mondta apánk, mikor esett az eső: aló gyerekek, ki az udvarra, az

eső nem árt, meg kell azt szokni, attól nő a gyermek! Ti pedig összebújtok, s még kócos kuttyátokat is oda vonjátok s négyesben így szemléltetik az Istenáldás hullását... No, aló ki a rozzant ernyő alól! Nem vagytok cukorból, hogy elolvadjatok. Okos gyermek nem kényezteti így magát”. Manapság természetesen tiltanak a szülők, hogy a gyermekük olymódon eddze magát, hogy üldögél a szakadó esőben, és mélyen megvetnék, vagy feljelentnék azt a szülőt, aki arra biztatja gyermekét, hogy áztassa magát, mert az erősít. Az ilyesfajta nevelési princípiumok az elmúlt évszázadban lassan kikoptak, az általános jólét növekedésével, a gyermeki életeteket korábban tizedelő járványok visszaszorításával és a nevelésnek közüggyé tételével előretört a gyermekközpontú szemlélet. Ennek szellemében a modern pedagógiában szakítani szerettek volna az autoriter hagyományokkal, és igyekeztek az individuum érvényesülésének minél nagyobb teret biztosítani. Kisebb-nagyobb sikerrel, de a teljes siker valószínűleg örökre elodázódik. Ennek bizonyára nem egyetlen és pontosan körülhatárolható oka van, és nem is csak a jelen történelmi kontextusában válik érthetővé. Ennél mélyebbre és régebbre kell visszanyúlni, az emberiség történelmében végig jelenlévő generációs csaták mozgatórugóit kell megérteni.

Az emberi társadalmak természetes állapota az, hogy a felnőtt generációk igyekeznek konszolidálni és konzerválni hatalmukat, míg a fiatalabbak igyekeznek kikezdeni ezt, ellenállást tanúsítanak, lázonganak, gyengítik a hatalmon lévők pozícióit, mert ők maguk áhítoznak ezekre. Nem véletlen, hogy a gyökeres történelmi változások, az újító forradalmak mögött mindig az ifjúságot találjuk. Csányi Vilmos, a híres magyar viselkedéskutató az egyik szellemes írásában az iskola intézményét vizsgálja az etológus szemével, és arra világít rá, hogy ennek társadalmi szerepe preadaptációs jellegében mutatkozik meg.¹⁴⁶ A preadaptáció azt jelenti, hogy valamilyen hatásra megjelenik egy új tulajdonság, de ennek igazi haszna nem is az, amiért eredetileg megjelent, hanem a későbbi változások nyomán derül ki. A mindenkor iskolai alapvetően egy konzervatív szerveződés, olyan értékeket közvetít, amelyeket a felnőtt generáció vall magáénak, tehát gyakorlatilag itt próbálja a szabályrendszeréhez igazítani a fiatalokat. Ez azonban korántsem könnyű feladat, hiszen a nebulók legtöbb esetben egészen más dolgokra lennének kíváncsiak, szívesebben csinálnának egyebet, mint amiért az iskolában ücsörögnek. Az iskola tehát az adott társadalom kicsinyített mintázata, annak generációs érdekellentétét tükrözi. A nehezen betörhető

vagy hajthatatlan diákság tulajdonképpen egy roppant fontos funkciót gyakorol, az ellenállás körmönfont formáit a zsarnoksággal szemben, amelyek majd alkalomadtán hasznosíthatóak a társadalmi változások rendjén. Így lesz az iskola egy olyan intézmény, melynek eredeti funkciója a tudás közvetítése, de evolúciós szempontból megítélve a kulturális preadaptációja az újító forradalmaknak. Nem véletlen tehát, hogy a felnőttek mindent megtesznek azért, hogy az ifjúi lendületet kezelhetővé tegyék: naivnak, meggondolatlanoknak, forrófejűeknek nevezik és lehetőség szerint meg is büntetik őket. Azokat viszont akik lojálisak és hajlandóak a kiépített intellektuális intézményeket szolgálni, lehetőség szerint megjutalmazzák, elismerik és általuk példát statuálnak a lázadók ellenében. Nem kell különösen éles szemű megfigyelőnek lenni ahhoz, hogy észrevegyük, hogy a tanárok mindig a könnyen alkalmazkodókat, vagyis az intelligens tanulókat kedvelik és nem a nehezen alkalmazkodó, izgága, kreatív gyermekeket. Az előbbieket, tudnak úgy viselkedni, ahogy azt pontosan elvárják tőlük, az utóbbiak viszont, non-konformista viselkedésükkel, a saját generációjuk sürgető tenni akarásának a megtestesítői.

A generációs problémák és általában a gyermek kezeléséhez a felnőttek újra az önmegtévesztés stratégiáját vetik be. Ennek az a lényege, hogy a gyermeket nem kell „komolyan” venni, mert a gyermek nem „komoly” felnőtt. Keveset tud a világról, azt is sokszor hibásan, meggondolatlan és megfontolatlan, döntésképtelen, impulzív ösztönlény. Ebből már természet-szerűen következik az, hogy irányításra és szabályozásra szorul, vagyis a felnőttnek felelősséget kell vállalnia érte. A felelősségvállalás gyakorlásához viszont hatalmi pozíció szükséges. Így lesz a hatalom fenntartásának tudattalan eszköze az önbecsapás. Ha a nevelés történetét vizsgáljuk, akkor nehéz nem észrevenni, hogy mennyire öncélúan nevelték gyermekeiket a mindenkori szülők és mennyire semmibe vették a gyermeki természetet. Szinte az érthetlenség határát súrolja, hogy mennyire nem érdekelt a felnőtteket, hogy mit észlel, gondol és érez a gyermek a megélt világgal kapcsolatosan. Sajnos, még akkor sem jobb a helyzet, hogyha a gyermekre irányuló kutatásokat elemezzük. A fejlődéslélektanban rengeteg vizsgálat kifejezetten arra fektet hangsúlyt, hogy mit nem képes a gyermek azon a szinten teljesíteni mint a felnőtt, és e szerencsétlen viszonyítás folytán azt hinnénk, hogy az egyedfejlődés nem más, mint a tökéletlenségtől a tökéletességig vezető út. Klasszikus megközelítésben a gyermek csak

elszenvedi a világ történeseit, de nem képes megérteni és befolyásolni ezeket. Csupán az utóbbi két-három évtizedben derült fény arra, hogy mennyire félreismertük a gyermeket és mennyire alábecsültük kognitív felvértezetttségét. Mindinkább bizonyosnak látszik, hogy a csecsemő már születése pillanatában kompetensebb, mint azt gondoltuk valaha, s számára a világ nem kaotikus zűrzavar, hanem inkább rendezett színtér. Kiderült, hogy van elképzelésük arról, hogy mi is egy tárgy, megértik a szilárdság fogalmát, képesek előre jelezni a tárgy mozgási pályáját, és tudják, hogy ennek a pályának folytonosnak kell lennie. Vagyis vannak naiv fizikai ismereteik. Ezen túlmenően viszont a naiv pszichológiával sem állnak rosszul. A néhány hónapos csecsemők már képesek másoknak szándékot tulajdonítani és ennek megfelelően anticipálni azok viselkedését, néhány éves korukban pedig már egészen jó elmeolvasók, megértik, hogy mások fejében ugyanarról a dologról egészen eltérő reprezentáció alakulhat ki. Ez a tudás pedig a létező tudások legnehezebbike. Mivel magyarázható akkor, hogy a felnőttek vonakodnak elismerni ezeket a bölcsességeket? Valószínűleg ugyanarról a fegyverről van szó, mint amit az élővilág más fajaival szemben érvényesítenek. Önmegtévesztés, ami felruházza az embert az utódai feletti korlátlan hatalommal. Ami előnyösnek bizonyul interspecifikusan, az működik intraspecifikusan is a generációk közötti kapcsolatban, azzal a különbséggel, hogy itt nincsen behozhatatlan előny a hatalmasok számára, mert az utódok kitartó trónkövetelő munkája előbb-utóbb célra vezet. Érdeemes elgondolkodni azon, hogy valahányszor leszóljuk a gyermekünket, kis butusnak nevezzük, akkor tulajdonképpen önző módon a magunk hatalmi pozícióját erősítjük.

Jegyzetek

- ⁷⁷ Az idézet a szerző fordítása és Walter Scott *Marmion* című művéből származik: „Oh what a tangled web we weave, / When first we practise to deceive!” (Canto VI, Stanza 17).
- ⁷⁸ Bekoff, M (1995) osztályozását idézi Vauclair, J. (1997): Mental states in animals: cognitive ethology. *Trends in Cognitive Sciences*, 1(1), 35-39.
- ⁷⁹ Greenwald, G.A. (1997): Self-knowledge and self-deception: further consideration. In Myslobodsky, M.S. (ed.): *The nature of deception and self-deception*. Lawrence Erlbaum Associates, New Jersey
- ⁸⁰ Greenwald, G.A. (1997): Self-knowledge and self-deception: further consideration. In Myslobodsky, M.S. (ed.): *The nature of deception and self-deception*. Lawrence Erlbaum Associates, New Jersey
- ⁸¹ Stefano, G.B., Fricchione, G.L. (1995a): The biology of deception: The evolution of cognitive coping as a denial-like process. *Medical Hypotheses*, 44, 311-314.

- 82 Stefano, G.B., Fricchione, G.L. (1995b): The biology of deception: The reluctance to accept the cognitive animal. *Medical Hypotheses*, 45, 190-192.
- 83 Kiss Sz. (2005): *Elmeolvasás*. Új Mandátum Kiadó, Budapest
- 84 A hamis vélekedés tulajdonításról remek összefoglaló Kiss Szabolcs korábban idézett könyve, az *Elmeolvasás*
- 85 Leslie, A.M. (1987): Pretense and representation: The origins of „theory of mind”. *Psychological Review*, 94, 412-426.
- 86 Kiss Sz. (2005): *Elmeolvasás*. Új Mandátum Kiadó, Budapest
- 87 Baron-Cohen, S., Tager-Flusberg, H., Cohen, D. (2000): *Understanding other minds: Perspectives form developmental cognitive neuroscience*. Oxford University Press, Oxford
- 88 Dixon, J.A., Moore, C.F. (1990): The development of perspective taking: understanding differences in information and weighting. *Child Development*, 61, 1502-1513.
- 89 Dixon, J.A., Moore, C.F. (1990): The development of perspective taking: understanding differences in information and weighting. *Child Development*, 61, 1502-1513.
- 90 Astington, J.W. (1993): *The child's discovery of the mind*. Harvard University Press, Cambridge
- 91 Baron-Cohen, S., Tager-Flusberg, H., Cohen, D. (2000): *Understanding other minds: Perspectives form developmental cognitive neuroscience*. Oxford University Press, Oxford
- 92 Wimmer, H., Perner, J. (1983): Beliefs about beliefs: Representations and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, 13, 103-128.
- 93 Clements, W.A., Perner, J. (1994): Implicit understanding of belief. *Cognitive Development*, 9, 377-395.
- 94 Clements, W.A., Perner, J. (2001): When actions really do speak louder than words, but only explicitly; young children's understanding of false belief in action. *British Journal of Developmental Psychology*, 19, 413-432.
- 95 Baron-Cohen, S., Leslie, A.M., Frith, U. (1985): Does the autistic child have a theory of mind? *Cognition*, 21, 37-46.
- 96 Perner, J., Leekam, S.R., Wimmer, H. (1987): Three-year-olds' difficulty with false belief – the case for a conceptual deficit. *British Journal of Developmental Psychology*, 5, 125-137.
- 97 Frith, U., Frith, C.D. (2003): Development and neurophysiology of mentalizing. *Philosophical Transactions of the Royal Society. Biological Sciences*, 358, 459-473.
- 98 Baron-Cohen, S., Tager-Flusberg, H., Cohen, D. (2000): *Understanding other minds: Perspectives form developmental cognitive neuroscience*. Oxford University Press, Oxford
- 99 Perner, J., Leekam, S.R., Wimmer, H. (1987): Three-year-olds' difficulty with false belief – the case for a conceptual deficit. *British Journal of Developmental Psychology*, 5, 125-137.
- 100 Perner, J., Wimmer, H. (1985): „John thinks that Mary thinks that...” Attribution of second-order beliefs by 5- to 10-year-old children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 39, 437-471.
- 101 Wellman, H.M., Cross, D., Watson, J. (2001): Meta-analysis of theory-of-mind development: the truth about false belief. *Child Development*, 72(3), 655-684.
- 102 Astington, J.W., Pelletier J., Homer, B. (2002): Theory of mind and epistemological development: the relation between children's second-order false-belief understanding and their ability to reason about evidence. *New Ideas in Psychology*, 20, 131-144.

- 103 Siegal, M. (1997): *Knowing children: Experiments in conversation and cognition*. Lawrence Erlbaum Associates, Hove
- 104 Wellman, H.M., Cross, D., Watson, J. (2001): Meta-analysis of theory-of-mind development: the truth about false belief. *Child Development*, 72(3), 655-684.
- 105 Wellman, H.M., Cross, D., Watson, J. (2001): Meta-analysis of theory-of-mind development: the truth about false belief. *Child Development*, 72(3), 655-684.
- 106 Zaitchik, D. (1990): When representations conflict with reality: The preschooler's problem with false beliefs and „false” photographs. *Cognition*, 35, 41-68.
- 107 Zhang, T., Sha, W., Zheng, X., Ouyang, H., Li, H. (2009): Inhibiting one's own knowledge in false belief reasoning: An ERP study. *Neuroscience Letters*, 467, 194-198.
- 108 Wimmer, H., Perner, J. (1983): Beliefs about beliefs: Representations and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, 13, 103-128.
- 109 Perner, J., Ruffman, T., Leekam, S. R. (1994): Theory of mind is contagious: You catch it from your sibs. *Child Development*, 65, 1228-1238.
- 110 Dunn, J. (1995): Children as psychologists: The later correlates of individual differences in understanding of emotions and other minds. *Cognition and Emotion*, 9, 197-201.
- 111 McAlister, A., Peterson, C. C. (2006): Mental playmates: Siblings, executive functioning, and theory of mind. *British Journal of Developmental Psychology*, 24, 733-751.
- 112 Hughes, C., Ensor, R., Marks, A. (2011): Individual differences in false belief understanding are stable from 3 to 6 years of age and predict children's mental state talk with school friends. *Journal of Experimental Child Psychology*, 108, 96-112.
- 113 Kovács, Á.M., Téglás, E., Endress, A.D. (2010): The social sense: Susceptibility to others' beliefs in human infants and adults. *Science*, 330(6012), 1830-1834.
- 114 Nakayama H (2013). Changes in the affect of infants before and after episodes of crying. *Infant Behavior & Development*, 36(4), 507-12.
- 115 Tomasello, M., Haberl, K. (2003): Understanding attention: 12- and 18-month-olds know what is new for other persons. *Developmental Psychology*, 39, 906-912.
- 116 Onishi, K.H., Baillargeon, R. (2005): Do 15-month-old infants understand false beliefs? *Science*, 308(5719), 255-258.
- 117 Ratner, N.K., Olver, R.R. (1998): Reading a tale of deception, learning a theory of mind? *Early Childhood Research Quarterly*, 13(2), 219-239.
- 118 Magyar nyelven *A vitéz szabócska* vagy *Hetet egy csapásra* címen is ismert ez a mese
- 119 Mascaro, O., Sperber, D. (2009): The moral, epistemic, and mindreading components of children's vigilance towards deception. *Cognition*, 112, 367-380.
- 120 Mascaro, O., Sperber, D. (2009): The moral, epistemic, and mindreading components of children's vigilance towards deception. *Cognition*, 112, 367-380.
- 121 Freire, A., Eskritt, M., Lee, K. (2004): Are eyes windows to a deceiver's soul? Children's use of another's eye gaze cues in a deception situation. *Developmental Psychology*, 40(6), 1093-1104.
- 122 McCarthy, A., Lee, K. (2009): Children's knowledge of deceptive gaze cues and its relation to their actual lying behavior. *Journal of Experimental Child Psychology*, 103, 117-134.
- 123 Talwar, V., Lee, K. (2002): Development of lying to conceal a transgression: Children's control of expressive behavior during verbal deception. *International Journal of Behavioral Development*, 26(5), 436-444.

- 124 Talwar, V., Gordon, H., Lee, K. (2007): Lying in elementary school years: Verbal deception and its relation to second-order belief understanding. *Developmental Psychology*, 43(3), 804-810.
- 125 Talwar, V., Murphy, S.M., Lee, K. (2007): White lie-telling in children for politeness purposes. *International Journal of Behavioral Development*, 31(1), 1-11.
- 126 Fu, G., Xu, F., Cameron, C., Lee, K. (2007): Cross-cultural differences in children's choice, categorization and evaluation of truth and lies. *Developmental Psychology*, 43(2), 278-293.
- 127 Fu, G., Evans, A.D., Wang, L., Lee, K. (2008): Lying in the name of the collective good: a developmental study. *Developmental Psychology*, 11(4), 495-503.
- 128 McCarthy, A., Lee, K. (2009): Children's knowledge of deceptive gaze cues and its relation to their actual lying behavior. *Journal of Experimental Child Psychology*, 103, 117-134.
- 129 Woolley, J.D., Wellman, H.M. (1990): Young children's understanding of realities, unrealities, and appearances. *Child Development*, 61, 946-961.
- 130 Phelps, K.E., Woolley, J.D. (1994): The form and function of young children's magical beliefs. *Developmental Psychology*, 30, 385-394.
- 131 Woolley, J.D., Phelps, K.E. (1994): Young children's practical reasoning about imagination. *British Journal of Developmental Psychology*, 12, 33-67.
- 132 Lee, K., Cameron, C.A., Doucette, J., Talwar, V. (2002): Phantoms and fabrications: young children's detection of implausible lies. *Child Development*, 73(6), 1688-1702.
- 133 Principe, G.F., Kanaya, T., Ceci, S.J., Singh, M. (2006): Believing is seeing: How rumors engender false memories in preschoolers. *Psychological Science*, 17, 243-248.
- 134 Principe, G.F., Haines, B., Adkins, A., Guiliano, S. (2010): False rumors and true belief: Memory processes underlying children's errant reports of rumored events. *Journal of Experimental Child Psychology*, 107, 407-422.
- 135 Vygotsky, L. S. (1978): *Mind in society: The development of higher psychological processes*. Harvard University Press, Cambridge
- 136 Sternberg, R. J. (1985): *Beyond IQ: A Triarchic Theory of Intelligence*. Cambridge University Press, Cambridge
- 137 Mucchielli, A. (2000): *L'art d'influencer. Analyse des techniques de manipulation*. Armand Colin, Paris
- 138 Leach, A-M., Talwar, V., Lee, K., Bala, N., Lindsay, R.C.L. (2004): „Intuitive” lie detection of children's deception by law enforcement officials and university students. *Law and Human Behavior*, 28(6), 661-685.
- 139 Talwar, V., Lee, K., Bala, N., Lindsay, R.C.L. (2002): Children's conceptual knowledge of lying and its relation to their actual behaviors: Implications for court competence examinations. *Law and Human Behavior*, 26(4), 395-415.
- 140 Talwar, V., Lee, K. (2002): Development of lying to conceal a transgression: Children's control of expressive behavior during verbal deception. *International Journal of Behavioral Development*, 26(5), 436-444.
- 141 Talwar, V., Lee, K., Bala, N., Lindsay, R.C.L. (2002): Children's conceptual knowledge of lying and its relation to their actual behaviors: Implications for court competence examinations. *Law and Human Behavior*, 26(4), 395-415.
- 142 A részlet Váci Mihály *Még nem elég* című verséből származik

- ¹⁴³ Herwig-Lempp, J. (2002): A helyes kérdezés módja. *Pszichoterápia*, 11(6), 397-406.
- ¹⁴⁴ Talwar, V., Lee, K. (2002): Development of lying to conceal a transgression: Children's control of expressive behavior during verbal deception. *International Journal of Behavioral Development*, 26(5), 436-444.
- ¹⁴⁵ Leach, A-M., Talwar, V., Lee, K., Bala, N., Lindsay, R.C.L. (2004): „Intuitive” lie detection of children's deception by law enforcement officials and university students. *Law and Human Behavior*, 28(6), 661-685.
- ¹⁴⁶ Csányi V. (2007): Ironikus etológia: Az iskola (Evolúciós áttekintés). In Gábor Gy., Márton L., Vásárhelyi M., Volosin H. (szerk.): *A párizsi toronyőr*. Pallas Kiadó, Budapest, 126-131.

3. FÜLLENTŐSULI

„Tanár úr kérem, én készültem” – hebegi zavartan Karinthy rossz tanulója, s közben pedig olyan csodáról álmodozik, hogy a tanár el is hiszi neki ezt. Mint tudjuk, a csoda nem következik be, s a rossz tanuló „a végtelen, a megértés, a jószág és emberszeretet osztályába”, ama „felsőbb osztályba”, „elégtelen eredmény miatt fel nem léphet” soha.¹⁴⁷ De hát mindenkinek joga van próbálkozni, ugye? E hajdani, izzasztó számonkérések, amint tanárainkkal megpróbáltuk elhitetni, hogy felkészültek vagyunk, mindannyiunkban mélyen beleégték. Tettük mindezt a jobb benyomás és a kedvezőbb minősítés reményében, vagy pusztán azért, hogy megússzunk kínosnak ígérkező percek. Pokoli vészhelyzetek voltak, amelyeket az idő múlásával átformált az emlékezet mosolyogtató diákcsínyekké.

Diákcsíny vagy rendszer elleni izgatás?

Mark Twain, aki kitalálta az iskolával nem túl jó kapcsolatot ápoló Tom Sawyer és Huckleberry Finn legendás alakjait¹⁴⁸, azt mondta egyszer, hogy a nevelés nem más, mint a felnőttek szervezett védekezése az ifjúsággal szemben. A humorista Twain zsenialitását jelzi, hogy a gondolata visszaköszön több mint száz év után a humán etológiában, mert a tudomány komolyan vette a tréfát. Az iskola, ami kicsiben jeleníti meg a társadalmi berendezkedést, nem csupán a szocializáció szűrőjén szelektált tudás elsajátításának színtere, hanem a generációk közötti csatározások próbaterme is, kulturális preadaptációs funkcióval. Csányi Vilmos szerint itt edződik az ifjúság a későbbi újító forradalmakra.¹⁴⁹ A tanár-diák, illetve diák-diák kapcsolatok sokrétűsége jó lehetőséget nyújt a csalás problémájának elemzéséhez is. Bizonyára nem mondunk újdonságot az olvasónak azzal, hogy az iskolai csalás széles körben elterjedt jelenség, magyarul szólva igen ritka az a diák, aki valamilyen formában ne próbált volna csaláshoz folyamodni, haszonszerzés céljából. Ez a haszon nyilvánvalóan legtöbbször a pozitívabb minősítésben mutatkozik, de az iskolában nem ritka az a fajta csalás sem, ami feladatok alóli felmentést vagy hiányzások igazolását célozza.

Bár látszólag nem tűnik bonyolultnak, az iskolai csalás meghatározása mégsem tartozik a pofonegyszerű feladatok közé. A „puskával” felszerelt és a vizsgán tetten ért nebulóra könnyen ráillik a csaló kifejezés, de nem ennyire világos és egyértelmű a helyzet, hogyha a vizsgán egymással halkan diskuráló hallgatókat bünteti a tanár. Legáltalánosabban talán úgy fogalmazhatnánk, hogy csalásnak minősül minden olyan aktus, ami tisztességtelen előnyhöz juttatja az elkövetőt a társaival szemben. Viszont ez a megállapítás sem áll túl szilárd alapon, tudniillik a csalás nem az egyetlen lehetőség arra, hogy egy diák tisztességtelen előnyre tegyen szert társával szemben. Képzeliünk csak el két azonos képességű gyermeket, akik közül az egyik egyedül készít el egy adott írásbeli dolgozatot, a másik viszont segítséget kap egy magántanártól, aki elmondja neki, hogy melyik részt kell alaposabban kidolgoznia, hol kell több magyarázatot nyújtania, vagy egyszerűen csak egy könyvet nyom a diák orra alá segítségképpen. A dolgozatok minősítése folytán az előbbi gyengébb, az utóbbi jobb jegyet kap, s ennek következményeként ez utóbbinak sikerül egy jobb iskolába bejutnia. Igazságos ez? Nem, mert a megsegített gyermek tisztességtelen előnyre tesz szert a másikkal szemben, hiszen nem önerőből dolgozott, de mindez mégsem tekinthető csalásnak. A csalás is és a magántanító is tisztességtelen előnyhöz juttathatja a diákot, de ezek közül csupán az elsőt tekintjük etikátlannak. Mathieu Bouville etikafilozófus érvelése szerint, mivel az oktatásban a tisztességtelen előny számos formája elfogadott, a csalás jelensége különös és részletekre kiterjedő odafigyelést igényel.¹⁵⁰ Az első részletben a csalás és a minősítések kapcsolatát elemzi. A köztudatban elterjedt nézőpont, miszerint a diák tudását a jegyei tükrözik. Ha ezek alacsonyak, akkor hajlamosak vagyunk azt kikövetkeztetni, hogy a diák nem tanul, ha viszont magasak, akkor könnyen elhisszük, hogy az egyenesen a tudás tükre. Sajnos nem létezik olyan megközelítés, amelyik a gyenge iskolai teljesítményt a minősítéstől független magyarázná. Ez azért szomorú, mert a jegy nem alkalmas arra, hogy a teljesítmény gyenge és erős pontjairól informáljon. Például egy gyenge jegy szóbeli vizsgán becsúszhat azért, mert a diák nem kedveli ezt az ellenőrzési formát, de a későbbiekben a jegyre pillantva a pedagógus hajlamos ezt hiányos tudásként értelmezni. Továbbá a jegyek alapján felállított prognózisok a jövőbeli teljesítményre nézve igen pontatlanok, márpedig az iskolai szintváltások szinte kizárólag a korábbi jegyek átlagai alapján történnek, nem beszélve arról, hogy ezek mindig különböző pedagógusoktól származnak, ami az effajta átlagok megbízható-

ságát méginkább csökkenti. Ha a korábbi jegyek és a jövőbeli teljesítmény között nincs kimutatható összefüggés, akkor a jegyekkel történő minősítés érve megdől. Ilyen megközelítésben a Bouville azt sugallja, hogy ha a jegy általi minősítés tisztességtelen előnyt jelent egyes diákok számára, akkor az iskolai csalással azonos fajsúlyú jelenséggel állunk szemben. Magyarán szólva, az iskolai csalás problémáját nem csupán a jegyek vonatkozásában kell elemezni, mert mindkettő eleve diszkrepanciát okoz. Ennél talán fontosabb a második részletben tárgyalt összefüggés, az iskolai csalás és tanulás kapcsolatáról. Képzeljük el, hogy két diák közül, akik pedagógusi pályára készülnek, az egyik végig külső segítséggel tanul, a másik meg végig „puskázik”, és diplomát szereznek. Melyikből lesz jobb tanár (feltételezve, hogy csak tudásalapú kompetenciákat veszünk figyelembe)? Hát valószínűleg az elsőből, mert segítség mellett tudást szerez, de a csaló nem. A csalás tehát akadályt jelent a tanulás folyamatában. Bouville szerint ez a nevelés lényegének a semmibe vételét jelenti, viszont ellenzi a csalók szigorú és szisztematikus büntetését. Az kétségtől igaz, hogy a csalás büntetése önmagában nem jelenti azt, hogy nő a tanulás iránti elkötelezettség, és az is érhető, hogy mérlegelni kell, hogy a csalás milyen kontextusban történt. Nem mindegy, hogy vizsgán történt szándékos megtévesztésről van szó, vagy pedig egy egyszerű házi feladat kapcsán történt másolás. Íme egy analógia, ami tisztán rávilágít a helyzetek differenciálásának szükségességére: ha egy versenyen egy maratoni futó a táv egy részét levágva rövidít, akkor az rossz, de nem abszurd cselekedett. Ha viszont edzésen teszi ugyanezt, akkor az nem számít rossznak, viszont abszurd cselekedett, mert így saját felkészültségét kockáztatja. Bouville javaslata mégis meglepőnek tűnik, tudniillik azt mondja, hogy a büntetés csak akkor lenne jogos és hiteles, hogyha a tanulás útjában akadályt jelentő minden egyéb magatartást büntetnénk. Példaként vegyünk három diákot, akiknek egy dolgozatot kell írniuk. Az egyikük okos, semmit sem tanulna abból, hogyha elkészítené a feladatot, tehát nem készíti el, a második hanyagságból nem írja le, a harmadik viszont lemásolja. A feladat kimenetét tekintve, a három diák egyike sem tanul semmit az egészből, vagyis nincs különbség közöttük. Miért kellene akkor egyiküket, aki másol, büntetni? A csalás csak akkor lenne teljes mértékben elutasítandó és büntetendő, hogyha a minősítések pontosan jeleznék a tudást és a jövőre nézve bejósoló értékkel bírnának, hogyha a tanárok csupán olyan feladatokat adnának a diákoknak, amiből biztosan tanulnak és ezek alapján pontos visszajelzést kapnának. Mivel ezeket a feltételeket a mai iskolának messze-

menően nem sikerül teljesítenie, a csalás büntetése irracionális. Bouville eme véleménye érzésem szerint nem lenne túl népszerű a pedagógusok körében, még akkor sem, ha száraz logikája hibátlan. Azért nem, mert a büntetés igénye inkább abból fakad, hogy a pedagógusok saját személyük elleni támadásként élik meg a csalási kísérletet. Charles Drake (1941) egyik, a témakörben klasszikusnak nevezett tanulmányában már utal arra, hogy a tanerő számára a csalás a közvetlen érintettség okán frusztráló.¹⁵¹ A pedagógus csalódott, nem azért mert az adott helyzetet a diák csalással akarta a maga javára fordítani, hanem azért, mert a diák őt akarta becsapni. Úgy érzi, hogy egy bizalmi helyzetben elárulták, ezért a büntetés, az áldozat reakciója a frusztráló helyzetre. Mások azt róják fel, hogy Bouville nem számol a csalás hosszú távú következményeivel.¹⁵² Érvelését csupán intellektuális tornagyakorlatnak nevezik, ami azonban nem változtat azon a tényen, hogy az iskolai csalás káros. A cselekvések szokásokat formálnak, a szokások pedig jellemet, ennél fogva a csalás hosszútávon súlyos és tartós jellembeli változások forrása lehet. Senki sem lehet nyugodt, ha olyan sebész műti, aki puskázott az anatómia vizsgán, vagy olyan pilótákra sem bízható a légvédelem, akik csalással szereztek diplomát. Az egyes emberek szakmai kompetenciája az általuk szolgált közösség jólétének és nyugalmanak zálogát képezik. Ez a mély morális és érzelmi elkötelezettségről tanúskodó megközelítés (a kritikákat felsorakoztató szerzőpáros egy katonai akadémia oktatói – szerk. megjegyzése) felvet egy sor érdekes kérdést. Arra kell gondolnunk, hogy vajon a helyes erkölcsi normák ismeretének egyenes következménye-e a jó cselekedet, illetve azt is meg kellene nézni, hogy a csaló magatartás milyen demográfiai tényezőkkel és személyiségjegyekkel hozható összefüggésbe.

A jót tudni nem elég?

Mintegy 2500 évvel ezelőtt Szókratész azt állította, hogy az etika annak tudása, hogy hogyan kellene jót cselekedjünk, s ez a tudás tanítható. Azt hiszem, manapság a legtöbb pszichológus követi és vallja ezt az állítást, köztük Lawrence Kohlberg is, aki az erkölcsi fejlődés legismertebb kutatója volt és rendületlenül hitt abban, hogy az erkölcsös viselkedés tanítható. Véleménye szerint az igazságosság elméletének valódi ismerete magával vonzza az erkölcsi cselekvést.¹⁵³ Ezt a feltevését annyira komolyan vette, hogy a morális érvelés minőségét vagyis az ítélőképességet tekintette az erkölcsi

szint fokmérőjének. Az ítélőképesség a társas helyzeteknek az igazságosság és méltányosság elvei alapján történő mérlegelését jelenti, ami szoros összefüggésben van olyan kognitív képességekkel mint a kritikai gondolkodás. Piaget követőjeként és konstruktivista tanának szellemében, elméletében az igazságosság egyre átfogóbb koncepciói egymásra épülnek, ami azt jelenti, hogy a tanulási folyamat eredményeként a személy morális vitákban egyben racionálisabban jár el. Az elméletében leírt három fejlődési szint és az ezeken belül elhatárolt hat szakasz így erős kognitív alapozottságot mutat. Első szinten (prekonvencionális szint) az *engedelmesség* és *haszonelvűség* szakaszai indítanak a sorban, második szinten (konvencionális szint) a *megfelelés* és *társadalmi lelkiismeret* szakaszait találjuk, míg a legmagasabb szinten (posztkonvencionális) a *konszenzusos társadalmi lelkiismeret* és az *individuális-univerzális egyéni etika* szakaszai zárnak. Az egyes szakaszok között folyamatosan mélyülő minőségi különbségek megmutatkoznak az ítélőképesség és morális elkötelezettség vonatkozásában, így például az individuális-univerzális egyéni etika szakaszában olyan szilárd a racionális meggyőződés az egyetemes erkölcsi értékek érvényességéről, és az egyén olyan erős személyes elkötelezettséget mutat ezek védelmére, hogy az nemritkán a személyes érdek sérelmére történik. De hát hol találjuk ezt manapság, kik ezek az emberek? – kérdezheti jogosan az olvasó. Maga Kohlberg is elismerte, hogy nagyon kevesen vannak, akik e fejlődési szintet elérik és képesek ítéleteiket következetesen így megfogalmazni egy adott morális probléma kapcsán, kritikusai szerint pedig ez a szint nem is létezik, tudniillik az emberek számára a közerkölcs fontosabb a kritikai morálnál, s döntéseiket a második szint szakaszain lavírozva ejtik meg. Egyik legfőbb kritikusa, Carol Gilligan érvei arra épülnek, hogy Kohlberg és követői figyelmen kívül hagyják a döntési helyzetek jellemzőit és elvárják, hogy a racionális személy figyelmen kívül hagyja a szereplőkhöz való érzelmi viszonyulását, saját motivációit és cselekedetének következményeit.¹⁵⁴ Kohlberg szerint egy személy ha eléri a moralitás egy magas fokát, akkor következetesen eszerint fog megítélni dolgokat, függetlenül a helyzettől és annak szereplőitől. Bírálói szerint viszont számolni kell azzal, hogy az erkölcs szintjei és szakaszai inkább párhuzamosan működnek, mintsem lineárisan. Például egy probléma erkölcsi megítélése függ az ítéletalkotó érintettségétől, ezért elképzelhető, hogy független bírálóként magasabb szinten „racionális”, mint közvetlen szereplőként. Ezt igazolni látszik az a tény is, hogy vizsgálatai során maga

Kohlberg is azt tapasztalta, hogy egyes problémák megítélésében a vizsgálati személyek mintegy 20%-a alacsonyabb morális szakaszba esett vissza, azaz morális regresszió következett be.¹⁵⁵ Másképpen fogalmazva, a jó ismerete nem mindig járt együtt a legjobb döntéssel. Az igazságosság és méltányosság elvei alapján ítélni szép volna, de pusztán ezekre fókuszálva elszaladnánk a morális ember ambíciói, kompetenciái és érzelmei mellett, és értetlenül néznénk a csalókra. Az erkölcs nem lehet mindig racionális, mert az ember maga nem lehet mindig racionális. Az erkölcs és logika közös vonása viszont, hogy szabályaiknak elsajátítása nem jelenti azt, hogy automatikusan ezek a szabályok kezdik el szervezni döntéseinket és viselkedésünket. Egy anekdota szerint úgy évszázadnyi idővel ezelőtt megkérdezték Ludwig Wittgenstein világhírű osztrák filozófust, hogy aki sok logikát tanul, annak logikusabb lesz-e a gondolkodása. Egy kis tűnődés után ezt felelte: „Igen, olyan mértékben, mint amennyire a gyomor működésének ismerete javítja az emésztést”. Lehet, hogy az erkölcsi ismeretekkel sincs ez másképpen, persze jóval árnyaltabb ez a dolog, mert az erkölcs mindig társas viszonyok közepette működik, az ésszerűség pedig nem az emberi, hanem a tárgyi világban a legcélravezetőbb.

A puskázó lélekrajza

Az iskolai tanulásban tapasztalt tisztességtelenség formái hihetetlen ötletességet és változatosságot mutatnak. A tiltott eszközök sora: írott „puskák” és előre kidolgozott tételek, papírcsíkok tenyérben, tolltartóban, tollban, zsebszámológépen, üdítőszüvegen, harisnya alatt, blúz alatt, cipőtalpon, telefonos információhordozók és egyéb hi-tech eszközök. A tiltott magatartás különböző formái: lesni másoktól, más személy helyett vizsgázni, vizsgaelhalasztás valótlan indokkal, koholt adatokat, eredményeket közölni, irodalmat kitalálni és a plágium. Sokszor a diák győz, néha meg a tanár. Ez egy folyamatos háború, melynek eszközei annyira kitökéletesedtek az elektronika terén, hogy a csalók lebuktatása komoly felkészültséget igényel a tanárok részéről is. A világháló megjelenése után igazi iparággá vált a puskázási módszerek, eszközök és dolgozatok forgalmazása. 1941-es cikkében Charles Drake arról számol be, hogy az egyetemisták 23%-a csalt már valamilyen formában vizsgán, újabb adatok szerint ez az arány a 2000-es

évekre már 90% fölé emelkedett.¹⁵⁶ Minden pedagógus számára érzékelhető problémáról van szó, ilyen megdöbbentő arány mellett azonban kissé viccesnek tűnhet rákérdezni arra, hogy kik közül kerülnek ki a csalók, hiszen szinte minden diák élt már az illegális módszerek valamelyikével és megpróbálta félrevezetni tanárát. Az iskolai csalás elburjánzása inkább társadalmi jellegű problémának tűnik, mintsem pszichológiai, de a teljes képhez nyilván mindkét oldalról meg kell vizsgálni. Léteznek demográfiai, szituációs és pszichológiai tényezők egyaránt.

Az éppen aktuális gazdasági helyzet és a tudás értékességének társadalmi megítélése nyilvánvalóan rányomja bélyegét az iskolai történetekre is. Nehéz elképzelni, hogy egy stabil jóléti társadalomban csapnivalóan rossz oktatási rendszer működjön, de az sem lehetséges, hogy egy szétzilált és instabil társadalomtól függetlenül jól működjön az iskolai hálózat. Az iskolai követelmények és elvárások fokozatos és nemritkán irreális növekedése nem a becsületes diákoknak kedvez. Mindez szépen tükröződik abban is, hogy a csalás gyakorisága nő az életkorral, vagyis minél magasabb osztályba kerül valaki, annál magasabb követelményekkel szembesül, és annál valószínűbb, hogy csalásra vetemedik.^{157 158} A tanárok hajlamosak a csalást csupán a diák személyes hibájaként elkönyvelni, azonban az iskolai vagy osztálybeli környezet és a csalás gyakorisága közötti összefüggést is sok vizsgálat megerősítette. Elsősorban a *kompetitív légkörben* zajló oktatás jellemzője az iskolai csalás. Ezt a diákok igen egyszerűen meg is fogalmazzák, azért csálnak, mert jó jegyet szeretnének. A jegyek általi, szummatív minősítés teljesítményorientált iskolatípusokra jellemző, s ezek végigkísérik és döntő módon befolyásolják a tanuló iskolai érvényesülését és előmenetelét. A ritkább formatív minősítéssel szemben, amelyben a tanuló teljesítményét a saját korábbi teljesítményéhez viszonyítják és ennek folyamatos követésével jegyek nélkül értékelnek, a gyakoribb szummatív minősítésben a referencia-pont áttolódik a társakra. A jegyekkel értékelt diák egyik szemével a saját, másik szemével a társai jegyét nézi, és ez utóbbihoz viszonyítja magát. Ennélfogva nem meglepő, hogy azok a diákok csálnak többet, akik tisztában vannak az osztálytársaik minősítésével. Erre az összefüggésre már jónéhány évtizeddel ezelőtt felfigyelték, a diákok főleg akkor hajlottak csalásra, hogyha tudhatták az osztálytársaik jegyeit, de kevésbé csaltak, hogyha nem ismerték azokat.¹⁵⁹ Mitöbb, azt is sikerült igazolni, hogy a szorongó diákok csak annak függvényében csaltak a kísérleti helyzetben, hogyha tudták, hogy a

referenciacsoport jobban vagy gyengébben teljesített.¹⁶⁰ A korcsoport elvárásai tehát némán belekényszerítik tagjaikat olyan helyzetekbe, amelyeket inkább szituatív, mintsem egyéni döntéseként kell kezelni. A versengő légkör negatív hatásait laboratóriumi körülmények között is sikerült igazolni.¹⁶¹ A kutatók egy számítógépes labirintusfeladatban kétféle helyzetet imitáltak. Az egyik esetben a pénzjutalom fokozatosan nőtt, annak függvényében, hogy a személynek hány labirintust sikerül végigjárnia, másik esetben viszont hatos csoportokban versengtek és csak a leggyorsabb versenyző vitte el a nyereményt. A kísérleti alanyoknak lehetőségük nyílt a csalásra, úgy, hogy a számítógépen segítséget kérve, az pillanatok alatt megjelölte a nyerő útvonalat, vagy oly módon, hogy az egyes lépések helyességéről azonnali visszajelzést kértek. A versenyhelyzetben növekedett a csalások száma és különösen a gyengén teljesítők hajlottak arra, hogy csaljanak. Valószínűleg e mögött az áll, hogy a gyengébben teljesítők el szeretnék titkolni képességbeli hiányosságaikat, és ez egyfajta presztízsmentő akció. Ez történhet az iskolában is, amikor a gyengébb teljesítményű diákok illegális módon próbálnak versenyhelyzeteket elkerülni vagy jobb jegyet szerezni.

A teljesítményhajhászás mentén felbukkanó csalás és az osztály légkörének szerepét jobban megérthetjük a *normatív cél elmélet* (achievement goal theory) keretei között, melyet Eric Anderman és Carol Midgley ajánl.¹⁶² Eszerint kétféle cél létezik, az egyik a *kiválósági cél* (mastery goal), a másik pedig a *teljesítmény cél* (performance goal). Az előbbi azt jelenti, hogy a tanuló arra törekszik, hogy elmélyüljön a tananyagban és alapos tudást szerezzen, az utóbbi esetében viszont az lényeg, hogy mások okosnak lássák, vagy legalább ne lássák kevésbé okosnak mint a többieket. Az egyes célok fele való irányulás sajátos kognitív, érzelmi és magatartásbeli mintákat eredményez. A kiválósági célokhoz történő igazodást hosszú távú elköteleződés, mélyre hatoló tanulási stratégia, hatékony megküzdő stratégia és pozitív érzelmi viszonyulás jellemzi. A kiválósági célokat követő tanuló nem csal, mert a csalást önbecsapásként éli meg. Az érdeklődés hajtja és nem a jó minősítés, tehát megbízhatóan jó belső kontrollt alkalmaz, önmagának számol el, tehát a csalás számára önmagával szembeni abszurd cselekedet. A teljesítmény célokat követő tanulók újabb két csoportba sorolhatóak. Az egyiket azok alkotják, akiket *sikerorientáltak* szokás nevezni. Számukra a jó teljesítmény elsődleges, de csak mások teljesítményének viszonylatában, vagyis azért tanul, hogy jobb jegyei legyenek mint az osztálytársainak. Úgy is fogalmaz-

hatunk, hogy képességeit demonstratív céllal jeleníti meg. A másik csoportot a *kudarckerülők* alkotják, akik szintén a társakhoz viszonyítják teljesítményüket, de számukra az a fontos, hogy ne bukják el a megmérettetéseket, azért tanulnak, hogy ne legyenek rossz jegyeik. Egy kiterjedt mintán készült kutatás szerint a teljesítmény iránti igény a legerősebb motivációs faktor és a csalás legjobb előrejelzője.¹⁶³ Több száz amerikai serdülő kikérdezése után azt találták, hogy a csalást leggyakrabban a kudarcból való félelemmel indokolják. A kudarckerülők minden energiájukkal azon vannak, hogy gyengéiket és hiányosságaikat rejtgezzék. Előfordulhat, hogy két teljesen azonos tanulmányi átlaggal rendelkező diák teljesítmény céljai és mögöttes motivációi meredeken különböznek, mert az egyik azért készül, hogy elismerésben legyen része, míg a másik azért, hogy ne valljon kudarcot. Íme, még egy példa arra, hogy mennyire alkalmatlan a jegy általi minősítés arra, hogy árnyaltabb, de rendkívül fontos különbségeket érzékeltessen.

A teljesítmény célok által vezérelt személyek mindkét típusát külső kontroll jellemzi, ennél fogva a csalás számukra a presztízs elnyerésének vagy fenntartásának eszköze, és mihelyt alkalmas énképük sértetlenségének megőrzésére, nincs is különösebb lelkiismeret furdalásuk miatta, nem élük meg illegitim cselekedetként. Ők azok a nebulók, akik azzal legitimizálják a csalást, hogy ha mások is ezt teszik, akkor bolondok lennének becsületesek maradni.

A motiváció pszichológiájában közismert intrinzik és extrinzik fogalmakkal is leírhatóak a típusok. Az *intrinzik* (belső) motiváció esetén a cselekvés belső indíttatású, az ilyen személyt az érdeklődés és kíváncsiság hajtja, a tanulás örömét számára a megértés adja. Mivel megértésre törekszik, szorosan összefonódik a hatékonyság érzésével és igazi *önjutalmazó* jellegű. Az intrinzik motiváltság tehát kiválósági célokat kitűző személyeket jellemez. Az *extrinzik* (külső) motiváció esetén a cselekvés okai kívülről jönnek, tehát a személy teljesítmény célokat tűz ki. Ha jutalom elnyerésére törekszik, akkor sikerorientált, ha pedig a büntetés elkerülése motiválja, akkor kudarckerülő. Ez tehát *eszközjellegű* motiváció. A csalás kifejezetten az extrinzik motiváltság velejárója, az intrinzik motiváltság gátlóan hat az effajta viselkedésre, mert összeférhetetlen a kettő.

Az osztálytermi környezet másik lényeges eleme a tanár személye, akinek nagy szerepe van abban, hogy az osztályközösség mily módon fogalmazza meg céljait. Az a pedagógus, aki kiválósági célok fele tereli a tanulókat, kevesebb csalási problémával fog szembesülni, viszont ha módszereivel,

stílusával, értékelésével a teljesítmény célokat bátorítja, akkor számolnia kell a csalási kísérletekkel. Az autoriter stílusú oktatásban a tanulók indokolt és racionális cselekedetnek vélik a csalást: mert a tanár túl sokat követel, mert nem szorult bele egy csepp emberség, mert a feladatok teljesíthetetlenek, mert érthetetlen a magyarázat, mert fölösleges információkkal terhel, és folytathatnánk a sort, mert kifogást találni egy ellenszenves ember és módszerei ellen tényleg nem nehéz. Ehhez azonban előbb fel kell mérniük az átverés áldozatát. A diákok igyekeznek kiismerni tanáraikat, s ez ellen egyetlen tanár sem tudja megvédeni magát. A tanár egy exhibicionista szereplő, akinek nemcsak szavait hallgatják, hanem gesztusait, preferenciáit, szokásait igyekeznek feltérképezni. Minden osztályközösség teszteli a tanári engedékenység határait, vigilienciáját, figyelmének szórását. Ez a „munka” nagyban hasonlít egy detektív munkájához, aki elkészíti egy gyanúsított profilját, s ennek tudatában dönt arról, hogy miként próbálja lépre csalni. A jó csaló hihetetlen részletességgel térképezi fel áldozatát. Megfigyeli, hogy mennyit szokott állva maradni, mennyi időt tölt leülve, milyen hosszan néz ki az ablakon és milyen hosszan tart fenn szemkontaktust, milyen tárgyak, olvasnivalók keltik fel az érdeklődését, mit érdemes mellette „felejtetni” figyelemelterelés céljából, mennyit szokott sétálni az osztályteremben, mikor kezd el ásítózni és unatkozni, mennyire hirtelenek a mozdulatai és milyen gyorsan képes közlekedni a padok között. Szóval az ügyes csaló nagyon alapos munkát végez, és okosan mérlegel, hogy melyik pillanatban és mennyit érdemes kockáztatni. Kutatásokból kiderül, hogy a csalást megelőzően a diák tényleg felülvizsgálja a tanárával kialakított kapcsolatát, s a tanár törődő magatartása az, ami leginkább gátolni fogja őt abban, hogy becsstelenül járjon el.^{164 165} A tanár segítő hozzáállásával, a mindenkire kiterjedő figyelmével és a szabályok következetes tiszteletben tartásával megvédi önmagát az átveréstől. A tanulók az ilyen tanárt becsületesnek, őszintének és igazságosnak látják, pozitívként könyvelik el, hogy érdekli őt az iskolán kívüli életük, és érzékeny olyan személyes problémákra is, amelyek nem kapcsolódnak közvetlenül a tanulmányi előmenetelhez. A demokratikus tanári hozzáállás azonban nem tuti recept, s bár igaz, hogy a tanulók kevésbé csálnak, amikor úgy érzik, hogy figyelnek rájuk, ez is veszélyeket rejtget. A veszély abban rejlik, hogy a gondoskodó légkörben gyakoribb a mások viselkedése fölötti kontroll, s az önállósodó serdülőknél ez nemkívánatos viselkedésmintákat szül.¹⁶⁶ Gondoljunk csak arra, hogy az

egymásrautaltság talaján gyakrabban előfordul az, hogy félreértik azt, hogy mit jelent egymáson segíteni. Elképzelhető, hogy a „segíteni valakin” értelmezése teljesen egybefolyik azzal, hogy „hagyom, hogy másoljon tőlem”, hiszen segítséget kért és nekem illik segítenem. Tisztázni kell ezeket a dolgokat, hiszen a csalás fogalmának extenziója nem ugyanaz a diák és a tanár számára.

Bár a szituatív tényezők kényszerítő ereje tagadhatatlan, mégsem állíthatjuk azt, hogy a megtévesztő magatartás nincs kapcsolatban a tanuló személyiségével. Nagyon sok tanuló csalt már vizsgahelyzetben, de nem mindegyikük notórius csaló. Akad olyan, aki próbálkozott néhányszor, de többnyire becsületesen jár el, akad viszont olyan is, aki majdnem mindig próbálkozik és ritkán őszinte. Egy notórius csaló és egy balek között tehát osztályközösségtől, pedagógustól függetlenül is nagy különbségek vannak. Érdeemes lenne megnéznünk, hogy melyek azok a személyiségjegyek, amelyek mentén a különbségek szembeötlőek.

Elsőként az élménykeresési hajlamnál állapodunk meg. A *szenzoros élménykeresés* fogalmát Marvin Zuckerman alapozta meg az 1970-es években, és olyan emberekre vonatkozik, akiket az újszerű, a szokatlan és izgalmas élmények vonzanak.¹⁶⁷ Jellemző módon a jutalom jelzéseire nagy érzékenységet mutatnak, a büntetés jelzéseit pedig figyelmen kívül hagyják. A szenzoros élménykeresők gyorsabban hajtanak járműveikkel, gyakrabban nyúlnak alkoholhoz és drogokhoz, gyakrabban váltogatják szexuális partnereiket. Ennél fogva stabil élethelyzetekben túlpörgött személy képét mutatják, antiszociális megnyilvánulásokkal, ellenben jól működnek túlingerléses helyzetekben, extrém szituációkban, mivel ekkor érzik igazán elemükben magukat. Ez az iskolában sem működik másképpen. A csendesre és békésre tervezett tanórákon a szenzoros élménykereső gyermekek izgágák és nyughatatlanok, a feszült vizsgahelyzet viszont megteremti számukra az áhított izgalmat és ezért folyamodnak gyakrabban csaláshoz. Ez esetben két dolog is alátámasztja a csaló viselkedés megjelenését: egyfelől a csalás, mint viselkedési aktus során a lebukás kockázata miatt jelentősen növekedik az izgalmi szint, másfelől pedig elérhetővé teszi a kilátásba helyezett jutalmat. Egy iskolai környezetben elvégzett *ellenállás a kísértésnek* típusú vizsgálatban az élménykeresés és csalás összefüggéseit keresték a pszichológusok.¹⁶⁸ A vizsgált helyzetben a diákoknak kérdésekre kellett válaszolniuk jutalom ellenében, s lehetőségük adódott csalni, amit a kísérlet vezetői regisztráltak.

Az alanyok egy kisebb helyiségben tartózkodtak a kísérletvezető és egy beépített segédje társaságában, és nehéz, kvíz jellegű feladatokat kellett megoldaniuk. Az alanyoknak azt mondták, hogy a kísérlet célja megfigyelni, hogy hogyan tudnak kooperálni egy megjelölt társsal a feladatok megoldásában. A megjelölt társ minden esetben a beépített segéd volt. Sorban a harmadik feladat megoldásakor azonban egy váratlan esemény történt, amit természetesen csupán megjátszottak. Egy személy bekopogott, és tudatta a kísérletvezetővel, hogy az irodatársa három emelettel fennebb kizáródott és arra vár, hogy a kísérletvezető kinyissa neki az ajtót. Ekkor a kísérletvezető elnézést kérve távozott, mondván, hogy néhány percen belül visszatér. A feladatok megoldásai az asztalon maradtak, elérhető távolságban. Ekkor a segéd, anélkül, hogy ő maga a válaszokért nyúlt volna, felvetette az ötletet, hogy belenézhetnének a megoldásokba. Hárompercnyi idő után a kísérletvezető visszatért, és folytatták a feladatot, mintha misem történt volna. A beépített személy a kísérlet után tudatta a vezetővel, hogy a társ belepillantott-e a válaszokba, illetve ha ezt megtette, akkor hány megoldást „puskázott” le. A kvízfeladatok végeztével a kísérleti személyeket egy szenzoros élménykeresést mérő kérdőív szerint értékelték, majd ennek eredményeit összevetették a csalási helyzet megfigyeléseivel. Azt találták, hogy a csalásra való hajlandóság erős összefüggést mutat az élménykereső magatartással, vagyis a szenzoros élménykeresők közül sokkal többen csaltak, mint a szenzoros élménykerülők. A fiúk élen jártak a csalásban, majdnem egyharmaduk hajlamos volt nem becsületes módon érvényesülni ebben a helyzetben, míg a lányok mindössze 12%-a járt el így.

A szenzoros élménykeresőket nagyfokú optimizmus jellemzi, és hajlamosak elhitetni önmagukkal, hogy a kockáztatás nyomán több örömet fognak átélni, mint gyötrelmet, így a büntetés jelzéseire is érzéketlenebbek. A veszély jeleit tehát nem veszik komolyan, a kockázatot viszont kellemesként élik meg, s ez viselkedésüknek gátlástalan jelleget kölcsönöz. Zuckerman úgy gondolta, hogy gátlástalanságuk leginkább pszichopátiára utal, és egy kifejezőbb megnevezést is javasolt a szenzoros élménykeresés helyett, ez az *impulzív, szocializálatlan élménykeresés*. Ez pontosabban megérteti, hogy ezek a személyek képtelenek arra, hogy társas konvenciókat betartsanak, késztéseiknek gátat szabjanak vagy elfogadható módon szabályozzák azokat. Továbbá a lelkiismeretesség hiánya jellemzi őket, egy olyan tulajdonság, ami nagymértékében rokonítja őket az úgynevezett *machiavellista* személyiséggel.

Machiavelli a XVI. század elején írta az *Il Principe* (A fejedelem) című munkáját.¹⁶⁹ Ez tulajdonképpen olyasféle, mint egy kézikönyv gyakorlati tanácsokkal leendő államférfiaknak. Ebben hosszasan fejtegeti, hogy az erkölcsi elveket és társas konvenciókat miként kell alárendelni a célszerűségnek, ami a hatalom megragadásában és megtartásában nyer kifejezést. Nagyon egyszerűen, „a cél szentesíti az eszközt” filozófiának és a tökéletes utilitarizmus kiépítésének az alapműve ez, ami azt jelenti, hogy az uralkodónak hideg fejjel, saját érdekeit követve kell érvényesítenie önmagát és nem kell törődnie azzal, ha másokat megrövidít, vagy szenvedést okoz. A machiavellista fejedelem nem kerüli az erényt és az igazságot, de azonnal feladja ezeket, ha érdekei úgy kívánják, különösen olyan helyzetekben, ahol azonnali nyereségre tehet szert.

A machiavellizmus fogalma a pszichológiában az 1970-es évektől vert gyökeret és nyert teret, eredetileg szociálpszichológiai, majd a későbbiekben evolúciós pszichológusok érdeklődésének tárgyaként. Az evolúciós pszichológus Bereczkei Tamás másokat kihasználó szociális ügyességként határozza meg, a személyeket hűvös, hidegvérű és közömbös, de racionális mérlegelőként írja le, akik társaik figyelmének fókuszában segítőkésznek mutatkoznak és sikeresen leplezik önző szándékaikat.¹⁷⁰ Egy vizsgálatukban egyetemi hallgatókat kértek fel arra, hogy önkéntes és térítésmentes karitatív munkával segítsenek rászoruló embereket.¹⁷¹ A felkérés két módon zajlott, egyik esetben a hallgatók felírták egy lapra, hogy milyen segítséget ajánlanak fel, mikor és kiknek, a másik esetben viszont a többiek előtt, nyilvánosan kellett ezt megtegyék. Abban a csoportban, ahol a jelentkezés nyilvános volt, közel háromszor annyian jelentkezték jótékony munkára, mint abban a csoportban, ahol a vállalat titokban maradt. A machiavellistákat a machiavellizmus megállapítására szolgáló ún. Mach-teszt segítségével azonosították, és kiderült, hogy nyilvános helyzetben több mint felük vállalt karitatív munkát, rejtett helyzetben viszont még egynegyedük sem. Amikor szándékaik átláthatóak, akkor ügyesen leplezik céljaikat, amikor viszont nem, akkor önző vágyaikat csúcsra járatják. Ez nem egyéb, mint tökéletes opportunizmus. A szenzoros élménykeresőhöz hasonlít abban, hogy a jutalom jelzéseire érzékenyek, mindketten és többnyire gyors és rövid távú előnyök érdeklik őket. Különböznek viszont abban, hogy míg a szenzoros élménykereső újszerűre és izgalomra vágyik, s a büntetés jelzéseire érzéketlen, addig a machiavellista tud óvatos lenni és kívánni, mindaddig,

amíg a lebukás esélye csekély lesz, vagyis kerüli a büntetést. A machiavellista tudatában van annak, hogy a csalással előnyt szerez, de azt is tudja, hogy veszélyes dolog lebukni mások előtt, mert a közösség kizárja vagy megbünteti a csalókat. Manipulatív személyiség. Taktikájának lényege, hogy idomul a közösség elvárásaihoz, de mihelyt a közösség figyelme lankad, önző céljaiért kezd dolgozni. Iskolai életképet használva, a szenzoros élménykereső puskázik a felmérő írásnál, mert a jó jegy jutalom számára, de a puskázás izgalma is jutalmazó számára, akár el is dicsekszik „tettével” a társai előtt, a machiavellista szintén jó jegyért puskázik, de csak ha a lebukás kockázata kicsi, nincs szüksége izgalomra. Társai előtt nem hangoztatja, hogy becstelenül járt el, óvatosabb ennél. Mindkettőjüket a lelkiismeret hiánya jellemzi, de a machiavellista nagyobb gondot fordít ennek leplezésére. Egy másik, kisiskolásokra kiterjedő vizsgálatban a kutatók azt találták, hogy a machiavellizmus az érzelmi labilitással pozitívan korrelál, amit úgy is értelmezhetünk, hogy a machiavellista gyermekek általában izgatottak, jellemző rájuk a gyors érzelmi-hangulati változás, talán ennek okán körütekintőbbek és óvatosabbak, mert tudják, hogy erőteljes érzelmi megnyilvánulásaik veszélyeztetik az önző küzdelmeik kimenetelét.¹⁷² A kutatók azt javasolják, hogy tegyünk különbséget szorongó és manipulatív machiavellisták között. Ebben a konstellációban a szorongó az, aki kevesebbet csal, mert gátat szab önzésének a kellemetlenül megélt izgalom, a manipulatív típus viszont érzéketlen és ebből fakadóan gátlástalanabb is. A machiavellista kisiskolást három központi jellemvonással lehet leírni: az emberbe vetett hit hiánya, tisztességtelenség és gyanakvás. Sajnálatos módon azt figyelték meg, hogy ezeknél a gyermekeknél az emberbe vetett hit az életkor növekedésével fokozatosan csökkent, ami a jövőbeni társas problémáik megoldására nyilvánvalóan nem egy jó prognózis.

Az impulzív szocializálatlan élménykereső és a machiavellista személyiség-jegyek egymásra találása leginkább a *pszichopátia* fogalmával ragadható meg. A pszichopata a machiavellistánál súlyosabb eset, mivel őt egyáltalán nem érdeklik a következmények. Ha másokról van szó, akkor nem mérlegel, nem óvatos és nem együtt érző. Az altruista viselkedése hideg számításai mentén magyarázható, de sosem szociális érzékenységből fakad, senkit nem sajnál és teljesen képtelen arra, hogy mások érzéseit pontosan beazonosítsa és átélje. Az empátia számára teljesen üres fogalom. A pszichopata másik ijesztő vonása a szorongás hiánya. Erőteljes stressz nyomása alatt is képes megőrizni higgadtságát, nem izgatott, nem veszíti el a fejét. A büntetésre és a fájdalomra

nem érzékeny, ennél fogva a társas szabályok, normatartó törvények nem jelentenek gátat számára, gyakran megsérti ezeket, antiszociális viselkedés jellemzi. Domináns pozícióból hideg és érzéstelen módon rendelkezik mások sorsával vagy akár életével is, a bűnbánat legkisebb jele nélkül. Néhány pszichológus több száz diákra kiterjedő vizsgálatot végzett annak kiderítésére, hogy milyen személyiségváltozók játszanak legfontosabb szerepet az iskolai csalásban.¹⁷³ A Big Five összetevői (extraverzió, barátságosság, lelkiismeretesség, emocionalitás, intellektus)¹⁷⁴, a perfekcionizmus, machiavellizmus, szubklinikus pszichopátia és nárcizmus vonások mentén végeztek elemzést, illetve demográfiai jellemzőket is figyeltek. A vizsgákon elkövetett csalás előrejelzésére a szubklinikus pszichopátia bizonyult a legmegbízhatóbbnak. A szubklinikus jelző azt jelenti, hogy az alanyok nem betegek, de hajlamosak a betegség kialakulására. A szerzők a szubklinikus pszichopátia egy viselkedéses és egy érzelmi összetevőjét emelik ki. A viselkedéses összetevő a gyenge önuralom. A pszichopáták képtelenek arra, hogy viselkedésük negatív következményeit előre vetítsék és átéljék. Impulzivitásuk okán az is elképzelhető, hogy a csalás számukra nem egy tervezett cselekvés. Egy azonnali vágy teljesítéséről van szó, ami a vizsga sikerében nyer tartalmat, de mindemellett az is megfér, hogy az iskolai sikeresség nem jelent különösebben fontos dolgot a személy számára. Az érzelmi összetevő az érzéketlenségben ragadható meg. A negatív következmények előre vetítésének elsősorban nem kognitív akadályja van, hanem inkább az az érzelmi hozzáállás, hogy a pszichopátát nem érdekli a következmény, még akkor sem, ha nemcsak önmagát, hanem becsülettel dolgozó társait is veszélybe sorolja a csaló. Az érzéketlenség tehát a pszichopátiát sokkal inkább interperszonális, mintsem intraperszonális szinten jelentkező diszfunkcióvá teszi.

Említésre méltó még egy személyiségvonás, ami a blöffel kapcsolatba hozható. A *nárcizmus*ról van szó. Nevét az önmagába végzetesen szerelmes Narcissusról kapta, aki vízbe pillantva életében először meglátta a saját arcképét és szerelemre gyulladt önmaga iránt. A nem múló és reménytelen szerelmi helyzet miatt virággá sorvadt. A nárcizmus nem egyéb, mint az önzés személyiségvonása. A nárcisztikus személyt önteltnek és beképzeltnek látjuk. Rendkívül szívesen áradozik magáról vagy fürdőzik a rivaldafényben, ami más emberekben azt a hibás érzetet keltheti, hogy egy nagyon magabiztos és céltudatos emberrel állnak szemben, holott ennek gyakran a fordítottja igaz, vagyis a személy önbizalma és önértékelése alacsony. A kiválóság érzése hajtja, ezért megnyilvánulásában erősen túlzó, nemritkán

teátrális, hiszi azt, hogy ő maga egy nagyon speciális személy, aki imádnivaló. Minden alkalmat megragad azért, hogy a vágyott imádatot kiváltsa környezetéből. A nárcisztikus iskolás három dimenzió mentén jellemezhető. A hatalomra áhítozás, a magamutogatás és különlegességükbe vetett hitük alapján lehet őket könnyen felismerni.¹⁷⁵ A hatalomra áhítozás mögött magas teljesítménymotiváció és az értékes és befolyásos pozícióra törekvés húzódik meg. Az exhibicionizmus azt jelenti, hogy igyekeznek minden alkalmat megragadni, hogy mások előtt villogtassák valós vagy megjátszott képességeiket, mert szükségük van mások csodálatára. A különlegességükbe vetett hitük alapján úgy érzik, hogy őrájuk nem mindig vonatkoznak a társas szabályok, elvárják, hogy egyedi bánásmódban és megkülönböztetett figyelemben részesüljenek. A kutatók arra voltak kíváncsiak, hogy melyik dimenzió mutat a legerősebb összefüggést a megtévesztő viselkedéssel.¹⁷⁶ Kérdőíves módszerrel tárták fel egyrészt az egyetemi hallgatók csalási szokásait, motivációit és ezzel kapcsolatos szégyenérzetüket, illetve a nárcizmus fentebb említett dimenzióit, és korrelációkat számítottak. A csalásra való hajlandóság leginkább az exhibicionizmus dimenzióval korrelált. Ez arra utal, hogy leginkább a feltűnés, a mások csodálatának kiváltása lehet az indítóok. Azt is megfigyelték, hogy minél erőteljesebben van jelen az exhibicionizmus egy nárcisztikus személyiségben, annál kisebb szégyenérzet társul a csaláshoz. Érdekes viszont, hogy a bűnösség és szégyen megítélésében csupán önmagukkal szemben bizonyultak elnézőnek, ha mások hasonló cselekedeteit kellett értékelniük, akkor már nem hunytak szemet a morális vétkek fölött. Következtetésképpen elmondható, hogy a nárcisztikus személyiségben a szégyenérzet csak akkor bizonyul fékezőerőnek, hogyha exhibicionizmusa nem túl magas. Az erős magamutogatási hajlam együtt jár egy szelektív morális vaksággal, amennyiben saját és mások tetteinek erkölcsi mérlegelésében kettős mércét használnak. Fontos tehát kihangsúlyozni, hogy a nárcisztikus személyiségnek nem az a hibája, hogy nem erkölcsös, hanem az, hogy az erkölcsi szabály nem vonatkozik őrá is.

A szakemberek rendszerint különbséget tesznek egészséges és egészségtelen nárcizmus között. A határvonás valóban indokoltnak tűnik. Az ember önmagára irányuló megbecsülése és az alkalmasság érzése boldoggá teszi az embert. Ez nagyon fontos, hiszen mindenki igyekszik jól érezni magát a saját bőrében, de az is nagyon fontos, hogy ne szakadjon el az illető a valóságtól. Ismerje saját vonásait, adottságait, képességeit, de ismerje fel ezeknek és lehetőségeinek határait is. Az egészséges nárcizmus azt jelenti,

hogyan az ember önbizalma a realitással összhangban van, nem él súlyos önbecsapásokkal. Meglévő képességeit szívesen megmutatja, kamatoztatja és teljesíthető célokat tűz maga elé. Az egészségtelen nárcizmusban a személy önbizalma túlnő a valóságon. Mágikus gondolkodás jellemzi, mivel a tökéletesség illúziójának fenntartásához torzítania kell észlelésén, nem veszi észre saját hibáit és korlátait. Nem képes elhatárolni magát másoktól, ami azt jelenti, hogy a beteges nárcizmusban szenvedő ember kiaknáz és alárendelt pozícióban tart más embereket, anélkül, hogy azok érzéseit, gondolatait tiszteletben tartaná. A szégyenérzettel is komoly problémái vannak, képtelen a morális elveket következetesen és tárgyilagosan (önmagára vonatkozóan is) érvényesíteni.

A nárcizmus kialakulásában komoly szerepe van a szülői nevelői stílusnak. Egy két évtizedre kinyúló hosszanti vizsgálat tanulsága, hogy a nárcisztikus vonások előzményei már kora gyermekkorban megfigyelhetők.¹⁷⁷ Iskolásoknál ez a csodálat iránti túlzott vágyban, az exhibicionizmusban, az impulzivitásban, agresszivitásban és a szabályszegő viselkedésben érhető tetten. Az egészséges nárcizmusban közvetlenül érvényesül a nevelői hatás, az egészségtelen nárcizmusban már árnyaltabb a dolog, mivel ebben a kora gyermekkorban megfigyelhető hajlamnak jut a fő szerep. A nevelői stílusban az engedékenységre bizonyul a legkárosabbnak. A kényeztetés során a gyermek megtapasztalja, hogy ő maga képtelen dolgokat megtenni, megszerezni, ezért másokhoz fordul, akik feltétel nélkül teljesítik kéréseit. Ez a korai években segíti a gyermeket a túlélésben, de mihamarabb képességei alapján megbirkózná a feladattal és mégis kiszolgálják, veszélyessé válik a játszma. Különösen a serdülőkorra kinyúló kényeztetés bizonyul károsnak, hiszen ebben az időszakban a kényeztetés már nem segíti, hanem gátolja a gyermeket az önállósodásban. Az a serdülő, akit elhalmoznak ki nem érdemelt javakkal, ruhák tucatját és villogó kellékek sokaságát vásárolják meg neki, autót nyomnak a feneké alá, hajlamos lesz mindezt úgy értelmezni, hogy ez azért történik, mert ő különlegesebb mint más, és ez neki természetszerűen kijár. Az effajta értelmezése a kényeztetésnek már az egészségtelen nárcizmus előszobáját jelenti.¹⁷⁸

Bár szinte lehetetlen e magas szinten szerveződő személyiségjegyek pontos elhatárolása és az átfedések kiszűrése, mégis észrevehető, hogy a nárcisztikus személyiséget az önimádat és a megszegésülettől való félelem hajtja, a másokat kihasználó machiavellianust a bűntudat és a szégyenérzés hiánya, míg a pszichopátát ez utóbbiak jellemzik szintén, viszont kiegészülve

további két hiányossággal, mások érzelmei azonosításának és a büntetéstől való félelemnek a hiányával.

Az új évezredben igen népszerűvé vált e három jegy együttesét kutatni, amit a szakemberek sokatmondóan *sötét triádnak* (dark triad) neveznek.¹⁷⁹ A legtöbben egyetértenek abban, hogy az elméletileg elhatárolható személyiség konstruktumok a gyakorlatban egymást átfedő szerkezetek, melyek mögött feltételezhetően közös faktor húzódik meg. E mögöttes faktor nincs még pontosan körvonalazva, de az ennek felderítésére tett erőfeszítésekről folyamatosan érkeznek hírek a személyiségpszichológusoktól.

A tiltás gyümölcsei

Kétség nem fér ahhoz, hogy a mai iskolák egyik legnagyobb problémája a tisztességtelen érvényesülés kiszűrése és visszaszorítása. Minden magára adó iskola rendszabályzata tartalmaz olyan rendelkezéseket, amelyek a családi kísérletek megelőzését, vagy a megtörtént esetek szigorú kezelését hivatottak szabályozni. A technikai lehetőségek fejlődése, a kusza tanügyi törvények, a pedagógusi státusz rossz összetársadalmi megítélése és a teljesítményhajhászás azonban kedveznek az effajta viselkedésnek, mitöbb, annak veszélye is fenyeget, hogy az iskolai csalás a közgondolkodásban elveszítse az immoralis jellegét és lassacskán a normális címkéjét öltse magára. A megtevesztő viselkedés az emberi tevékenység minden szférájába beférkőzött magát, és ez inkább természetes, mintsem meglepő, de a csalók túlságos elszaporodása törvényszerűen ellehetetleníti a közösségi életet. Ez alól nem képez kivételt az iskola sem, bár az oktatási intézmények jó része úgy reagálja le a jelenséget, hogy kiépíti saját „mini rendőrállamát” és pedagógusait implicit vagy explicit módon rendőri szereppel ruházza fel, akiket akciófilmbeli (ál)hősökhöz hasonlóan inkább a személyes bosszú, mintsem a kötelességtudat és közösségi értékek védelmében vetett hit vezérel. A magányos hősök azonban csatákat nyerhetnek, de háborút sosem. Egy tanári közösségen belül is a csalók malmára hajtják a vizet azok, akik nem következetesek a rendszabályzat érvényesítésében, illetve nem tesznek az okok felszámolásáért személyes példát statuálva a becsületes munkavégzésben. Ez az érem sötétebbik oldala, de létezik egy másik is, ami mellett szintén nem lehet szótlannul elmenni.

Az iskolai csalás olyan pozitív hozadékkal is jár a csaló számára, ami bizonyára túlmutat a tanórai oktatás általános és műveletesített céljain és a diák önző teljesítménycéljain is. Ez amolyan szerecsenmosdatásnak tűnik, de mégis, a csaló önnön képességeit csiszolja a megtévesztés során. A modern iskola magas követelményei szorongást és stresszt idéznek elő a diákokban. Akik ilyen helyzettel szembesülnek, azok két lehetséges választ produkálhatnak: vagy önmagukban, vagy a környezetükben hoznak létre változást. A csalás tulajdonképpen egy adaptációs válasz a frusztrációval fenyegető helyzetre.¹⁸⁰ A csalás jelentős idő-, energia-, és mentális befektetéssel jár. Időhiányban ez azt jelenti, hogy olykor az előkészület a vizsgaidő többszörösét teszi ki, hiszen tudjuk, hogy sokan képesek apró cédulákra apró betűvel oldalakat átmásolni, ezeket megszerezni, elhelyezni, kipróbálni. Ami az energia- és mentális befektetést illeti, a tervezés, mérlegelés és kivitelezés nagyon aprólékos odafigyelést igényel, hiszen a lebukás igen komoly veszélyekkel jár, egyes esetekben a diákok a megszégyenítés és hitelvesztés mellett azt is kockáztatják, hogy karrierjüket törik derékba. Az iskolai csalásra nem lehet csupán úgy tekinteni, mint egy kikényszerített impulzív cselekedetre, mert sok esetben inkább egy aprólékosan tervezett, emocionálisan mérlegelt, kognitív és viselkedéses csúcsteljesítményre hasonlít. Ha a morális vonatkozásoktól eltekintünk, akkor azt is mondhatjuk, hogy egy komolyan kikalkulált iskolai csalás sikeres végrehajtása legalább akkora teljesítmény, mint becsületesen jó jegyet szerezni. Az igazán ügyesen blöffölő diák jó emberismerő, ismeri tanárának minden olyan apró rezdülését, amit más helyzetben nem tartott volna fontosnak megtanulni, és ismeri önmagát is, amit más helyzetben szintén nem tudott volna megtapasztalni, csak ilyenszerűen sajátos és kiélezett helyzetben. Tudja, hogy hogyan kell olyan nem-verbális jeleket küldeni a tanár fele, amelyek elaltatják a gyanút és közömbösségről árulkodnak. Képes belső izgalmi állapotát pókerarccal és nyugodt tekintettel álcázni, kimért és hűvös akkor is, amikor a helyzet nagyon forróvá válik. El kell ismernünk, hogy az érzelmi és expresszív önkontroll ilyen szintű működése akár csodálatra méltó is lehet, és ennek a továbbiakban is nagy hasznát veheti a diák, ha sikeres személyközi kapcsolatokra áhítozik. Ez egy sokkal életszagúbb tudás mint a tananyag, melynek érdekessége, hogy az iskolában tanulható, de nem tanítják, hasznos, de nem ildomos. Az eddigiekben többnyire olyan „előnyökre” céloztunk, amelyek a személy intraperszonális kvalitásait növelik, de az iskolai csalásnak, a személyes akciókon túl, léteznek társas kollaboráción alapuló

formái is. Ezek lényege, hogy nem az egyén, hanem a csoport összehangolt munkájára van szükség az egyéni nyereségek maximalizálásához. A kollaborációs formák szervezettségükben és eredetiségükben jelentősen különbözhetnek. Legegyszerűbben úgy működik, hogy a felkészületlen tanuló egy felkészült tanuló közelében foglal helyet és megpróbál lesni tőle, annak tudtával vagy tudta nélkül. Ebben a helyzetben csupán az egyik fél aktív, a másik akár teljes passzivitást is mutathat. Ez kevés képzelőerőt és összehangolást igényel, akár ötletszegénynek is nevezhető, hiszen a szemfüles tanárnak csak annyit kell tennie megelőzőesképpen, hogy az „okos” információforrást szemmel tartja. Ennél sokkal eredetibb viszont az az eljárás, amelyikben a kollaboráló felek stratégiája nem csak „jó” térbeli elhelyezkedésre korlátozódik, hanem szemiotikai megegyezésen alapul.¹⁸¹ Ez esetben az együttműködő felek előre megegyeznek néhány jel jelentésében és ennek megfelelően segítik egymást. Például több válaszlehetőséget felvonultató tesztfeladatokban az „okos” megérinti az orrát, ez azt jelenti, hogy az A válasz a helyes, ha a füléhez nyúl akkor a B válasz jó, ha az állához, akkor a C, és így tovább. Ez már összehangolt csapatmunkát igényel és kreatív olyan értelemben, hogy a jelek csak a csoporton belül hordoznak sajátos jelentést, de nem keltik fel a pedagógus figyelmét. Ilyen esetben a csalók nem csak jó minősítést kapnak, hanem hatékony nem-verbális kommunikációs eljárásokat gyakorolnak, ami szintén nem a tantervi tudás része. Igen elterjedt az olyan módszer is, amikor a csoport szándékosan megteremtí a csalás lehetőségét, valamelyik tag „önfeláldozó” szerepvállalása révén. Ilyenkor a szereplő egy rendszerint buta kérdéssel vagy kéréssel zavarja a felügyelőt, s míg az választ ad vagy intézkedik, addig a többiek másolnak, lapot cserélnek vagy súgnak egymásnak. A kooperáción alapuló csalás általában kisebb kockázattal jár mint az egyéni akciók, mert a tanárt igen nehéz feladat elé állítja. Több irányba kellene figyelnie egyidejűleg, közönséges jelek absztrakt jelentését kellene kitalálnia, illetve el kellene utasítania egyszerű kéréseket. A csoportba szerveződő csalók így megtapasztalják a csoport biztonságot nyújtó erejét, a kommunikáció új lehetőségeit és a csoportmunka átütő erejét. A sikeres megtévesztés közös élménye újra egy pozitív hozadék, olyan spontán kohéziós erőnek bizonyulhat, aminek megteremtése a szervezett tanórai tevékenységeken nehezen megvalósítható.

Az iskolai csalás, bár morálisan elfogadhatatlan és nemkívánatos viselkedésnek minősül, adaptációs szempontból hatékony megküzdésnek tekinthető egy frusztrációval fenyegető helyzetben. A morális és adaptív viselkedések

kusza kapcsolatát jellemzi, hogy olykor e két dimenzió egymásnak ellentmondó irányokat mutat, mert a jó nem mindig jelent alkalmast, és a rossz nem mindig jelent alkalmatlant.

Jegyzetek

- ¹⁴⁷ Az idézett szövegrész Karinthy Frigyes *Tanár úr kérem* című könyvében található, a *Rossz tanuló felel* fejezetben. A könyv 1916-ban jelent meg először, azóta számtalan kiadást megélt.
- ¹⁴⁸ Mark Twain sikeres amerikai író. Legkedveltebb ifjúsági regényei a *Tom Sawyer kalandjai* és a *Huckleberry Finn kalandjai*. Az előbbit Karinthy Frigyes fordította magyarra.
- ¹⁴⁹ Csányi V. (2007): Ironikus etológia: Az iskola (Evolúciós áttekintés). In Gábor Gy., Márton L., Vásárhelyi M., Volosin H. (szerk.): *A párizsi toronyőr*. Pallas Kiadó, Budapest, 126-131.
- ¹⁵⁰ Bouville, M. (2010): Why is cheating wrong? *Studies in Philosophy and Education*, 29(1), 67-76.
- ¹⁵¹ Drake, C.A. (1941): Why students cheat. *Journal of Higher Education*, 12, 418-420.
- ¹⁵² Williams, S., Courtney, M. (2011): Why cheating is wrong. <http://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1102/1102.1506.pdf> (2015.08.20.)
- ¹⁵³ Kohlberg, L. (1981): *Essays on Moral Development, Vol. I: The Philosophy of Moral Development*. CA: Harper & Row, San Francisco
- ¹⁵⁴ Gilligan, C. (1982): *In a different voice*. Harvard University Press, Cambridge
- ¹⁵⁵ Váriné Szilágyi E. (1987): *Az ember, a világ és az értékek világa*. Gondolat Kiadó, Budapest
- ¹⁵⁶ Jensen, L.A., Arnett, J.J., Feldman, S.S., Cauffman, E. (2002): It's wrong, but everybody does it: Academic dishonesty among high school and college students. *Contemporary Educational Psychology*, 27(2), 209-228.
- ¹⁵⁷ Schab, F. (1991): Schooling without learning: Thirty years of cheating in high school. *Adolescence*, 26, 839-847.
- ¹⁵⁸ Anderman, E.M., Midgley, C. (2004): Changes in self-reported academic cheating across the transition from middle school to high school. *Contemporary Educational Psychology*, 29, 499-517.
- ¹⁵⁹ Hill, J.P., Kochendorfer, R.A. (1969): Knowledge of peer success and risk of detection as determinants of cheating. *Developmental Psychology*, 1, 231-238.
- ¹⁶⁰ Shelton, J., Hill, J.P. (1969): Effects on cheating of achievement anxiety and knowledge of peer performance. *Developmental Psychology*, 1, 449-453.
- ¹⁶¹ Schwieren, C., Weichselbaumer, D. (2010): Does competition enhance performance or cheating? A laboratory experiment. *Journal of Economic Psychology*, 31, 241-253.
- ¹⁶² Anderman, E.M., Midgley, C. (2004): Changes in self-reported academic cheating across the transition from middle school to high school. *Contemporary Educational Psychology*, 29, 499-517.
- ¹⁶³ Murdock, T.B., Hale, N.M., Weber, M.J. (2001): Predictors of cheating among early adolescents: Academic and social motivations. *Contemporary Educational Psychology*, 26, 96-115.
- ¹⁶⁴ Wentzel, K.R. (1997): Student motivation in middle school: The role of perceived pedagogical caring. *Journal of Educational Psychology*, 89, 411-417.
- ¹⁶⁵ Murdock, T.B., Hale, N.M., Weber, M.J. (2001): Predictors of cheating among early adolescents: Academic and social motivations. *Contemporary Educational Psychology*, 26, 96-115.

- 166 Murdock, T.B., Hale, N.M., Weber, M.J. (2001): Predictors of cheating among early adolescents: Academic and social motivations. *Contemporary Educational Psychology*, 26, 96-115.
- 167 Zuckerman, M. (1979): *Sensation seeking: beyond the optimal level of arousal*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale
- 168 DeAndrea, D.C., Carpenter, C., Shulman, H., Levine, T.R. (2009): The relationship between cheating behavior and sensation-seeking. *Personality and Individual Differences*, 47, 944-947.
- 169 Niccolò Machiavelli 1513 körül írta *A fejedelem* című nagyhatású munkáját, melynek központi kérdése az, hogy hogyan lehet szert tenni a hatalomra, és hogyan tartható az meg.
- 170 Bereczkei T. (2011): Machiavellizmus. A másokat kihasználó szociális ügyesség. In Deák A., Nagy L., Péley B. (szerk.): *Lélek-képek. Pszichológiai tanulmányok*. Pro Pannónia Kiadó, Pécs, 52-62.
- 171 Bereczkei T., Birkás B., Kerekes Zs. (2010): The presence of others, prosocial traits, Machiavellism. A personality X situation approach. *Social Psychology*, 41, 238-245.
- 172 Sutton, J., Keogh, E. (2001): Components of Machiavellian beliefs in children: relationships with personality. *Personality and Individual Differences*, 30, 137-148.
- 173 Nathanson, C., Paulhus, D.L., Williams, K.M. (2006): Predictors of a behavioral measure of scholastic cheating: Personality and competence but not demographics. *Contemporary Educational Psychology*, 31, 97-122.
- 174 A Big Five a személyiség vonásméleteinek egyik legfontosabb konszenzusa. Eszerint a személyiségjellemzők öt faktorcsoportha sorolhatóak. Az egyes elméletek a faktorok számában kiegyeztek, ám a faktorok tartalma és elnevezése sok vitát szült.
- 175 Brunnel, A.B., Staats, S., Barden, J., Hupp, J.M. (2011): Narcissism and academic dishonesty: The exhibitionism dimension and the lack of guilt. *Personality and Individual Differences*, 50, 323-328.
- 176 Brunnel, A.B., Staats, S., Barden, J., Hupp, J.M. (2011): Narcissism and academic dishonesty: The exhibitionism dimension and the lack of guilt. *Personality and Individual Differences*, 50, 323-328.
- 177 Cramer, P. (2011): Young adult narcissism: A 20 year longitudinal study of the contribution of parenting styles, preschool precursors of narcissism, and denial. *Journal of Research in Personality*, 45, 19-28.
- 178 Cramer, P. (2011): Young adult narcissism: A 20 year longitudinal study of the contribution of parenting styles, preschool precursors of narcissism, and denial. *Journal of Research in Personality*, 45, 19-28.
- 179 Paulhus, D.L., Williams, K. (2002): The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556-568.
- 180 Shon, P.C.H. (2006): How college students cheat on in-class examinations: creativity, strain, and techniques of innovation. *Plagiarism: Cross-Disciplinary Studies in Plagiarism, Fabrication, and Falsification*, 130-148.
- 181 Shon, P.C.H. (2006): How college students cheat on in-class examinations: creativity, strain, and techniques of innovation. *Plagiarism: Cross-Disciplinary Studies in Plagiarism, Fabrication, and Falsification*, 130-148.

4. SZEX ÉS HÚHÓ

Ruhákról és cicomákról

„Nincs az a vallás, amely olyan lelki békét ad, mint a jólöltözöttség.” Ez a mondat állítólag a XIX. században élt híres angol pozitivistá gondolkodó, Herbert Spencer szájából hangzott el a divat kapcsán. Spencer szerint a divat utánzás útján terjed, a társadalmi létrán inkább vertikálisan, vagyis az alacsonyabb szociális státusú emberek kezdik utánozni a jobb módúakat, mert arra vágyanak, hogy hasonlóan sikeresek legyenek, mint amazok. Spencer után, 1904-ben, egy német szociológus, George Simmel egy úgynevezett *leszivárgási elmélettel* (trickle-down theory) állt elő, melynek lényege az, hogy a társadalmi hierarchián a divat lefele „áztat” el egyre nagyobb tömegeket és egyre jobban felhígul, elveszíti azt a funkcióját, hogy társadalmi státust jelöljön. Miután annyira elterjed, hogy nem alkalmas a megkülönböztetés feladatát ellátni, a hierarchia magasabb szintjén elfordulnak a régitől és egy újabb divathullámmal próbálnak elhatárolódni a széles tömegtől. A divat, például ha csupán az öltözködésre gondolunk, nem egyenlő a viselettel. Csak arról a ruhadarabról mondhatjuk, hogy divatos, amiről tudjuk, hogy amilyen gyorsan jött, olyan gyorsan el is tűnhet, hiszen értéke nem a fizikai tulajdonságában, hanem erős társadalmi jelzőértékében van. A viselet csak elkopik, de nem válik ízléstelenné, a divatjamúlt ruha viszont a divat lecsengése után már funkcionálisan is „kényelmetlenné” válik. Ugyanez igaz mindenféle olyan termékre, ami alkalmas a társadalmi státus jelölésére, legyen az autó, hobbiállat vagy mobiltelefon. A divat a megjelenés és teljes értékvesztés között érdekes csupán, rövidebb-hosszabb idői ciklusokban váltják egymást a divatos dolgok, mindaddig, amíg tulajdonosa élvezzi a számára hasznos megkülönböztetésből fakadó előnyöket. Simmel észrevette, hogy a divat egyidejűleg alkalmas arra, hogy egy bizonyos kört összetartsen és egyúttal más köröktől elhatároljon.¹⁸² Úgy képzelte, hogy a divat mozgatórugója a társadalmi státusból fakadó vonzerő, amit irigyelni kezdenek a hierarchia alsóbb fokain és másolásra adják a fejüket. A Simmel óta eltelt több mint száz év divatja azonban alaposan rácăfolt az fentről lefele utánzáson és leszivárgáson alapuló elméletekre. Az emberi jogok és

szabadság kiteljesedése a társadalmi hierarchia lazulását és egyben átjárhatóságát növelte. Manapság, ha követjük a divatot, akkor megválthatjuk a belépő jegyünket a hierarchia magasabb szintjeire, mert a törvények által rögzített előjogok, státuszjelzések megszűntek.¹⁸³ Az igazi áttörést a múlt század ötvenes és hatvanas évei jelentették, amikor a tömegkultúra terjedése folytán a fiatalok kerültek a divat középpontjába, tudniillik ez a réteg bizonyult a legnyitottabbnak az újító törekvésekre.¹⁸⁴ Először a történelem során az ifjúság lett a divat irányítója és először a történelem során a leszivárgást az átszivárgás váltotta fel, vagyis a divat nem feltétlenül fentről szivárgott le a hierarchia alacsonyabb szintjeire, hanem fordítva is működött. Gondoljunk csak a farmerruhák divatjára. Jacob Davis amerikai szabómester az első nadrágot 1870-ben készítette el egy favágó rendelkezésére, amihez az erős pamutszövetet Levi Strauss méteráru boltjában vásárolta. A kényelmes és szegecsekkel megerősített tartós ruhadarab rendkívül népszerű lett a favágók körében, de megmaradt a munkaruha funkciója egészen a XX. század közepéig. Ekkor azonban felszivárgott a középosztálybeli fiatal generációhoz, akik a formális öltözködési szokásokkal szembeni ellenállásuk jelképeként kezdték hordani. Ez a szimbolika a felsőbb osztályok ellenállása nyomán igen gyorsan gazdagodott. Így lett az konzervativizmussal szembeni és a fajüldözés elleni küzdelem jelképe, majd rockzenei és békeharcosi jelkép. Igazi divattá a hetvenes években vált, miután Európában is igen megkedvelték. Manapság a farmer már annyira elterjedt, hogy nem is tekinthető divatnak, inkább szabadidő ruha. Státusszimbólumként csak abban az esetben szolgál, ha igazán neves gyártók ruhadarabját ölti magára az ember. A divat felfele fertőzésének jó példájául szolgál a rockzene is. Az irányzatnak eredetileg blues gyökerei vannak, vagyis a rabszolgaként dolgoztatott színes bőrűek zenéjéből nőtte ki magát, és keveredve a fehér telepések country típusú zenéjével az ötvenes években megszületett a rock and roll. Sajátos hangzásához azonban egy igen komoly technikai újítás is hozzájárult, történetesen az, hogy az akusztikus gitárokat áthangszerelték elektromos gitárokká, ezáltal a teljesen egyedivé téve a stílust. Az újításokra természetesen megint a fiatalság harapott rá a leghamarabb, s a rockzene korábban soha nem látott őrületet váltott ki a lázadó fiatalok körében. Számos rockzenész hamarosan igazi rocksztárrá vált, akiknek öltözködése, üzenete és életvitele milliányi fiatal szemében vált példaképpé és egyben divattá. Ezek a történések jól érzékeltetik azt, hogy a kultúra tömegessé

válásával a lehetőség is megteremtődött arra, hogy a tömegből jövő ember legyen divatteremtő, nem úgy, mint korábban volt ez, amikor a divat a tömegek feletti társadalmi szintről szivárgott le. A hatalom mindenki tulajdona lett.¹⁸⁵ Pszichológiai értelemben azért, mert az öltözetével, stílusával képes bárki magára vonni a figyelmet, szociológiai értelemben pedig azért, mert megszűnt a divatirányítás elithez kötöttsége. Az elittől való szabadulással keletkezett úrt a fiatal generáció töltötte fel. Ez természetesen nem véletlen. Az utóbbi félévszázadban a szexuális vonzerő nyíltan áruba bocsátható terméké vált. A fiataloknak nem azt kell bizonyítaniuk, mint korábban oly hosszú ideig, hogy mennyire dolgozók és ügyesek, hanem azt, hogy szépek és divatosak. A fizikai szépség és az ezt hangsúlyozni hivatott divat a fittség jelzőjeként funkcionálnak, és ennek biológiai értelemben leginkább az ifjúság időszakában van jelentősége, mert ez a párválasztás időszaka. A divatot az ifjúság a szexuális kihívás céljából használja és nem egyéb okán. Ha a ruházatról csak úgy gondolkodnánk, mint a testet védő textíliák halmaza, akkor nem kellene egy ilyen könyvben figyelmet szentelnünk neki. A ruházat azonban valószínűleg sohasem volt az emberiség történetében csupán a test oltalmazására kitalált dolog, hanem a hatalom jelzésére is szolgált már az ősidőktől. Bizonyára jó volt kőkorszaki őseinknek az első bőrruhákban melegedni, de a legjobb és legszebb cuccokat akkor is a legrátermettebbek viselték, és élvezték annak előnyét, hogy díszített testükkel a legjobb partnereket hódítják el. Ha lepörögnek szemeink előtt a letűnt korok ruhadarabjai, akkor nem nehéz észrevenni, hogy egyes darabok viselete annyira körülményes és nehézkes volt, hogy egyáltalán nem tűnik ésszerűnek használatuk. Egy szoknya után húzott óriási uszályról nehéz azt gondolni, hogy a bokák melegítését szolgálja, de mindjárt más jelentést nyer, ha szexuális fittségjelzőként tekintünk rá. Ugyanígy a derékfűzőt sem azért hordták régebben a hölgyek, mert a veséjüket melegítette, hanem azért, hogy a derekuk és csípőjük méretének kontrasztjával hívják fel magukra a férfiak figyelmét.

Amikor a XX. században a divat megvillantotta a demokratikus arcát, akkor vált igazán hatalommá.¹⁸⁶ A divat a szexuális hatalomszerzés útját mutatta meg úgy, hogy az utat mindenki előtt járhatóvá tette. A miniszoknya örület ennek tipikus példája. Az első darabokat Mary Quant készítette 1963-ban, és a divatélemben jó nevű londoni Bazaar butikban kezdte árusítani. A konzervatív felsőosztály ezt a divatajánlatot azonnal felháborodottan

elutasította, de ez csak kedvezett annak, hogy méginkább a ráterelődjön a figyelem. A fiatal nők számára a lázadás és a szexuális szabadság darabjává vált, s ebben az is jócskán nyomott a latba, hogy néhány supermodell és színésznő előszeretettel viselte. A mini-láz elharapózódása a társadalmi hierarchia csúcsain is éreztette hatását, hiszen még az ultrakonzervatív angol királynő szoknyája is rövidült valamicskét azokban az időkben, s abban biztosak lehetünk, hogy nem azért, mert a királyi szabómester véletlenül elszabta a darabot.

A divat mint mimikri

Két orosz újjgazdag beszélget:

- Honnan van a nyakkendőd?
- New York-ból hozattam, 1200 dolcsimba került.
- Tiszta hülye vagy, a szomszédban megkaphattad volna 2000-ért.

A viccben szereplő orosz fiatalember nyakkendője a státuszjavak egyike. A státuszjavak a hiúság megnyilvánulásai és egyben a divat objektumai is.¹⁸⁷ Adam Smith már a XVIII. században felfigyelt arra, hogy nem a gazdagság utáni vágy ösztönöz bennünket pénzkeresésre és költekezésre, hanem a hiúság. Azokat a javakat tartjuk a legértékesebbeknek, amelyek a legjobban szimbolizálják és megtestesítik a társadalmi státust. Egy kissé átfogalmazva az előbbi kijelentést, az is igaz viszont, hogy a legértékesebb javak szimbolizálják legjobban a társadalmi státust. A fenti viccben a humor forrása éppen az, hogy a nyakkendő származási helye és ára is státust szimbolizál, de éppen ellenkező tendenciát mutatnak, szokás szerint a könnyen megszerezhető javak a közelünkben is elérhetőek, a nehezen megszerezhetőek pedig messziről. Az egyikük a származási helyet és árat, a másik pedig kizárólag az árat tekinti jelzőértékűnek, ez pedig mosolyra fakasztó. A kelet-európai emberek többsége azonban korántsem olyan szerencsés és gazdag, hogy New Yorkból hozasson magának nyakkendőt, ezért megelégszik azzal, hogy a szomszédból megvásárolja az olcsó utánzatot. Az utóbbi évtizedek gazdasági és politikai változásai az áruk tömegtermeléséhez vezettek, vagyis elérhetővé tették az olcsóbb, de külcsínben az eredetire hasonló darabokat. Hogy az olcsó utánzatoktól megvédjék magukat, a divat hasznélvezői csak a drága dolgokat vásárolják meg maguknak, így már nem csupán a márka, hanem a

magas ár is presztízsertékű lesz. Tulajdonképpen a kisszámú modell és a nagyszámú imitátor között folyamatos versengés alakul ki, az előbbi számára a divat inkább a kizárásról, az utóbbi számára pedig a divat inkább az összetartozásról szól. A Zahavi-féle hátrányelv értelmében, aki megteheti, hogy túlköltsékezzon, az valószínűleg meg is fogja tenni, mivel ezzel a státusát erősíti és élvezheti az ebből adódó előnyöket, hogy például jobb és szebb partnerek közül választhat magának. Az utánzók hadát azonban nehéz lerázni. Lesznek olyanok, akik türelmesen kivárájk, amíg az orosz újjgazdag ifjonc végleg leteszi a New Yorkból hozott nyakkendőjét, s megveszi azt a használatruha kereskedésből. Az utánzott elitnek ilyenkor új stratégiára van szüksége, ezért kitalálják azt például, hogy az adott termék már divatjamúlt, ezért viselése már nem kifinomult ízlésre vall. Ha a státusjavak hamar megkaparinthatóvá válnak, akkor a divatnak gyorsan kell változnia, ez magyarázza azt, hogy a tömegtermeléssel miért változnak oly gyorsan a divaticiklusok. Persze a státusjavak különböznek egymástól abban is, hogy mennyire könnyű azokat másolni. Egy karóra hamis változatát nagyon könnyű megszerezni, de egy Rolls-Royce-ét szinte lehetetlen. Ez annyira költséges lenne, hogy bizonyára nem térülne meg sohasem. A példa tehát azt is magyarázza, hogy egyes javak miért tudnak e gyors dinamikában is változatlanul divatosak maradni. Egy Rolls-Royce autó nemcsak egészében impozáns, de részleteiben is olyan pompásan kidolgozott, hogy örültségnek tűnne, hogy egy autógyár teljesen hasonlóval próbáljon előrukkolni. Tudomásom szerint ez idáig egyetlen esetben mutattak be másolatot, a kínai Geely gyár dobta piacra a Rolls-Royce Phantom-ra hasonlító Geely Excellence limuzint. Az eredeti ára 271.000 dollár, az ázsiai változat ára azonban nem haladta meg a 30.000 dollárt. A nagy amerikai és európai piacokon természetesen nem tudott megkapaszkodni az olcsó kistestvér, egyrészt mert a Phantom készítői azonnal megtették a szükséges jogi lépéseket a márka védelmében, másrészt azért sem, mert a megcélzott elit nem engedhette meg magának, hogy egy másolattal kockáztassa jó hírnevét. A Rolls-Royce pazar kidolgozottsága nem csupán esztétikai élményt nyújt, hanem azt a célt is szolgálja, hogy a rajta található jelek egyedurú és nehezen utánozhatóvá tegyék. A könnyen utánozható jegyeket viselő dolgok könnyen ki is rostálódhatnak a modellek és imitátorok harcában.¹⁸⁸ A jegyek bonyolultsága viszont azt a célt is szolgálja, hogy pontosan megkülönböztesse a Rolls-Royce tulajdonosokat a többi autótulajdonostól. Minél több jegyet kell költséges

áron lemásolni, annál kevésbé kecsegtető az utánzás, ezért a jegyek szintjén óriási redundancia figyelhető meg, vagyis nagyon sok elemről kellene hű másolatot készíteni ahhoz, hogy a megtévesztés beváljon. A redundancia célja a pontos megjelölés és ez nemcsak a státuszjavak esetében figyelhető meg, hanem társadalmi státust jelző bonyolult magatartásokban is. Régebben, az elit által gyakorolt etikett ugyanúgy szolgálta az elhatárolódást és az imitátorok visszaszorítását, mint a drága ruházat. Sok energiát és hosszú időt vett igénybe, amíg az úri hölgy vagy úrfi elsajátította a társalgás, a játékok, a tánc vagy az étkezés szabályait, ám aki már ismerte ezeket, az könnyen ki tudta szűrni azokat, akik nem illettek a társaságába. A jelenség napjainkban is megfigyelhető, olyan csoportoknál, akik származásukra, vagyonukra vagy végzettségükre büszkék, s a velük érintkező emberek felé olyan finom jelzéseket küldenek, melyekben érzékeltetik hovatartozásukat, illetve receptívek a hasonlóak jelzéseire. Nézzük, az úgynevezett Oxbridge jelenséget példaként.¹⁸⁹ A neves Oxford és Cambridge egyetemek hallgatói a tanulmányi éveik során elsajátítanak egy olyan beszédmódot (vagy talán nem túlzás nyelvjárásnak nevezni), ami jelentősen különbözik az átlagos angoltól. Az Oxbridge nyelvjárást beszélők évekkel az egyetem befejezése után is könnyen beazonosítják a hasonló nyelvjárásban megszólalókat, tehát öregdiákként sem okoz gondot nekik, hogy hamar megtalálják a hasonszőrűeket, vagyis azt a csoportot, amelynek tagja lenni büszkeség és kiváltság. De miért nem használnak kevésbé költséges jeleket, miért kell azzal törjék magukat, hogy az amúgy teljesen funkcionális nyelvhasználat mellett megtanuljanak egy sajátos beszédmódot, ami sokkal nagyobb mértékben eltér az átlagos angoltól, mint amennyire szükség lenne ahhoz, hogy e neves egyetemek diákjaiként azonosítsák őket? Mire jó ez a túlzott redundancia? A csoporthoz való tartozást nagyon egyszerűen is ki lehetne fejezni, egy jelvénnnyel vagy egy címeres pólóval. A redundancia oka az imitátorok visszaszorítása. Egy jelvényt vagy egy címeres pólót nagyon könnyű beszerezni vagy hamisítani, de egy csoport bonyolult beszédmódját csoporton kívülként megtanulni lehetetlen. „Könnyű egy bizonyos viselkedésformát utánózni, de nehéz megtanulni ezer különböző kifinomult szabályt” – állítja a neves norvég társadalomtudós, Jon Elster.¹⁹⁰ Az Oxbridge diákjai hiúságukból fakadóan, sok más csoporthoz hasonlóan, arra törekednek, hogy megkülönböztessék magukat a tömegtől. Jelen esetben azok tömegétől, akiknek nem volt lehetőségük ily neves egyetemeken folytatni tanulmányaikat. Úgy viselkednek,

mint egy elit klub tagjai. A megkülönböztetés azonban még a klubon belül is működik. Ennek veretes nyomai állítólag megtalálhatóak a régi cambridge-i anyakönyvek bejegyzéseiben, ahol a nem előkelő származású, közrendű hallgatók neve mellé beírták, hogy *sine nobilitate*, azaz nemesség nélküli. A közrendű hallgatók nyilván igyekeztek utánozni az előkelőbb diáktársaikat. A félresikerült utánzási kísérleteket illették először a sznob kifejezéssel.¹⁹¹ A sznob tehát igazából egy nem teljes klubtag, aki minden igyekezetével azon van, hogy teljes értékűnek látszon. Más elképzelés szerint először a XVIII. században bukkan fel a kifejezés, és a cipészeket illették ezzel a jelzővel. A cambridge-i diákok is ekkor kezdik használni, ami mindenkire ráfogható volt, aki nem diák, tehát nem klubtag.¹⁹²

A klubtagság hasonlat a státuszjavak kapcsán nem új keletű a közgazdasági nyelvzetben. Először James Buchanan használta, és ugyancsak ő vezette be a klubjavak fogalmát is.¹⁹³ Buchanan szerint a javakat egy skála mentén képzelhetjük el, amelyek a tisztán közjavak és a tisztán magánjavak két szélső pontja között helyezkednek el.¹⁹⁴ Egy ingyenes autópálya, egy sétatér vagy egy tévéállomás közjónak számít, mert használhatjuk ezeket, anélkül, hogy másokat valamivel megfosztanánk ezzel, más szóval kifejezve nem versenyző fogyasztásra vannak kitalálva. Ezzel szemben léteznek olyan javak, amelyek magánjavakat alkotnak, azaz versenyző fogyasztásra teremtődtek. Ha megeszem a süteményem vagy vezetem az autót, akkor ezekhez más már nem juthat hozzá. A javak skáláján léteznek azonban köztesnek számító klubjavak is, amelyekre csak részben jellemző a versenyző vagy nem versenyző fogyasztás. Az egyetem könyvtárában található folyóiratokat olvashatom én is, más is, de nem mindenki, ezért egyfajta klubjóságnak számít. Ez tehát átmeneti kategóriának számít, mert alacsony számú fogyasztó mellett nem alakul ki a versengés, de magas számú fogyasztó esetén már igen. A klubjavak sajátosságait jól példázzák a divatjavak. Roy Adams és Ken McCormick közgazdászok a divat változásait szemléletesen magyarázzák a klubok elméletével.¹⁹⁵ Egy klub születésekor ennek kevés tagja van csupán, és a klub tagjai könnyen el tudják határolni magukat a tömegtől, s ennek nyomán a pozitív megkülönböztetés előnyeit élvezhetik. Amikor ezek az előnyök szemet szúrnak azoknak, akik még nem tagjai a klubnak, megpróbálnak csatlakozni ehhez. Kezdetben a klubtagság növekedése még nem megy az előnyök élvezetének rovására, de idővel a tagok száma miatt az előnyök csökkennek vagy jelentéktelenné válnak. A

klubtagságból származó előnyöket tehát az határozza meg, hogy hány tagja van a klubnak, mert az össznyereség megoszlik a tagok között. Egy adott szám fölött az előnyök elúsznak, ezért a klub néhány tagja újítással él, létrehoz egy új klubot. A divat nyelvén ez azt jelenti, hogy az újítók létrehoznak egy divatot és élvezik az ehhez kötődő előnyöket. A divatnak egyre több követője lesz, ami egy idő után oda vezet, hogy a divat felhígul és megszűnik divatnak lenni. Ekkor az újítók egy új divattal állnak elő, ami egy újabb divatciklus kezdetét jelezheti. A klubba belépni nem kényszer, de aki nem tagja a klubnak, az nem is élvezheti a tagság előnyeit. A divatot sem muszáj követni, de aki ezt elmulasztja, az nem lehet vonzó mások szemében. Megjegyzendő, hogy a klub tagságán belül sem egyenlően oszlanak meg az előnyök, mert nem egyenlő mértékben fogyasztanak. Ezek intenzitását meghatározza, hogy a klubjavak mekkora hányadának tulajdonosa a tag és milyen gyakran él ezekkel. A divatos ruhából lehet valakinek egy darab vagy nagyon sok, használhatja ezt alkalmoszerűen vagy állandóan. Nyilvánvaló akkor érdemes egy divatnak hódolni, amikor a divatciklus még az elején tart, vagyis még nem túl sok a klubtag. Ilyenkor fordulhat elő az, hogy a tagok akár áron felül is megfizetik a divatjóságot, úgynevezett presztízсарát fizetnek érte, mert még drágán is megéri divatosnak lenni, a ciklus végén azonban már senki sem lesz hajlandó olyasmit túlfizetni, ami felhígult.

A divatban az elkülönülés és összetartozás igényének egyszerre kell érvényesülnie, a klubban tömörült tagok elkülönítik magukat a többségtől, de összetartoznak a klubban belül. Bármelyik hiányzik e két igény közül, a divat nem fog létrejönni vagy megszűnik létezni.¹⁹⁶ A divat szakirodalmában a *sznob-hatás* és a *nyájszellem* kifejezéseket használják erre. A sznob-hatás mindig a divathullám elején érezteti hatását. Amikor egy klub létrejön, akkor a klubjavakat kevesen élvezik, ezek tehát azok a fogyasztók, akik elkülönülés miatt élvezik a klubtagság hasznát. Ők azok a fogyasztók, akik az új terméket még presztízсарon vásárolják, és azért tudják élvezni azt, mert még igen jól differenciál a márka az innovátorok és a potenciális imitátorok között. Mihelyt a klub tagsága duzzadni kezd, a sznob-hatást a nyájszellem váltja fel, vagyis a klubhoz csatlakozni szándékozók már nem az elkülönülés, hanem az azonosulás vágya hajtja. Úgy is tekinthetünk erre, mint a sznob-hatás ellentéte, ami a divat kiteljesedését, de ezzel egyidőben a klubjavak tömegesedését és értéktelenedését eredményezi. Simmel klasszikus megközelítésével élve, a felsőbb rétegek, mint a divathullámok elindítói a sznob-hatás miatt

követik a divatot, mihelyt azonban megkezdődik a leszivárgás az alsóbb rétegek fele, a nyájszellem érvényesül, mert egyre többen szeretnének azonosulni a kiváltságosokkal.¹⁹⁷ Tehát a sznob-hatás a divatciklus elején éri el maximumát, míg a nyájszellem a divatciklus végén. Más szóval, minél többen csatlakoznak a divathoz, annál nagyobb lesz a tagok körében az azonosulás és konformitás iránti igény.¹⁹⁸

Ha a játékelmélet felől közelítünk a jelenséghez, akkor a divatciklus tulajdonképpen zéróösszegű játszmaként is felfogható. Az innovátor nyeresége az új divatcikk birtoklásával azok kárára megy, akik nem képesek a presztízsárat megfizetni. Minél többet fektet az új divatcikkbe, annál inkább érvényesülni fog a sznob-hatás, vagyis erőteljesen elhatárolja magát azoktól, akiknek nincs pénze rá. Amikor a divat tömegméreteket ölt, akkor a presztízsár már ráfizetés lenne, a fogyasztók kevesebbet fizetnek a divatcikkért, de ez kevésbé is alkalmas arra, hogy az elhatárolódást szolgálja. Ha a divat révén valaki státust szerez, azt mindig mások rovására teszi, mert a saját státusának növekedése mások státusának a csökkenését fogja eredményezni.

Kokalárok és tündérkéek, a megkomponált léhűtők

Ha Stockholmban egy srác a bárpulthoz lép, és azt mondja, hogy „vaska”, akkor a báros kivesz a hűtőszekrényből két üveg pezsgőt a legdrágább fajtaból, kibontja mindkettőt, az egyiket kitölti a vendégnek, a másikat meg szépen beleönti a mosogató kagylójába.¹⁹⁹ Persze a fiú mindkettőt fizeti. Hogy miért? Azért, mert megteheti. Ez a *látványos fogyasztás*. Egy nagyképp, ámde őszinte jelzése annak, hogy megengedheti magának ezt a pazarlást. Üzenet a férfiaknak, hogy „soha utol nem érhetek”, és üzenet a nőknek, hogy „bármikor levehetlek a lábatokról”. A gazdagság ilyenszerű fitogtatása nagyon direkt üzenet a vetélytársaknak és potenciális partnereknek egyaránt, mert a gesztus azt jelzi, hogy a személy úgy sem kerül hátrányba, hogyha túlfizet valamit. A „vaska” azonban csak akkor igazán őszinte, hogyha a művelője valóban annyira tehetős, hogy a veszteség semmilyen módon nem okoz neki behozhatatlan hátrányt. Ha viszont olyasvalaki kiáltja a pultosnak hogy „vaska”, aki valamilyen módon megsínyli a fölösleges költsékezést, akkor a gesztus csak alkalmi blöff, egy azonnali hatás reményében. Lényeges különbség, hogy a gazdag bármikor megengedhetné magának a pazarlást, a

blöffölő csak akkor, amikor a hatás garantált. A következő példa nagyon jól rávilágít arra, hogy miként lehet alkalmas időpontban tehetősebbnek tűnni, mint a reménytelenül szürke hétköznapiakban.

Egy késő estén, tévéadókat böngészve találtam egy ritka érdekes adást egy dél-afrikai szubkultúráról. Az adás arról szólt, hogy szegénysorban élő színesbőrű fiatalemberek hogyan válnak az öltözködés rabjaivá, pontosabban hogyan válik számukra az öltözködés az önkifejezés egyetlen és egyben legmagasabb formájává. Minden vagyonukat drága és márkás öltönyökre költötték, majd megszállottan versenyeztek egymással a kifutókon, városról városra járva, megállás nélkül. Komikus és egyben lehangelő volt látni, hogy ócska és koszos bérházakba zsúfolódva éjszakáztak egymás hegyén-hátán, őrizték a gondosan becsomagolt cipőiket, öltönyeiket és készültek a másnapi néhány perces csillogásra. A kifutón töltött pillanatokat az átszellemülés és révület jellemezte, ami abban nyilvánult meg, hogy ruhájukat nemcsak megmutatták, hanem valami iszonyúan kicsavart koreográfiával a szó szoros értelmében a nézők képébe tölték, természetesen úgy, hogy olvasható legyen az érintetlen árcímke és márkacímke. Ezeknek az embereknek teljesen logikátlanak tűnik a viselkedésük, hiszen jóval többet pazarolnak, mint amit megengedhetnének maguknak, olyan körülmények között, hogy elemi létfeltételeik veszélyeztetettek. Nagyon sok gazdag ember megvásárolja a méregdrága öltönyöket, nekik viszont bőven van mit aprítani a tejbe, nem kell kikoplalniuk az árát. De hogyan maradhat fent ez a látszólag eszement viselkedés ilyen szegény társadalmi közegben és úgy, hogy a győztest nem is kecsegtették jelentős pénzjutalommal? Csakis úgy, hogy befektetés, legalább áttételesen más formában megtérül. A versenyek igen népszerűek, rengeteg ember tolong a kifutók körül, igaz, ők sem tehetősebbek, mint a versenyzők, de az ismertté vált győztesnek lehetősége lesz újabb versenyen részt venni, újabb embereket megismerni, és sokan fognak úgy tekinteni rá (főleg fiatal nők), mint egy előnyös pozíciójú emberre, akivel érdemes összeszűrni a levét. Akinek ilyen márkás öltönye van, az jobb, mint a körülötte levő többi. Bármilyen rosszul fércelt maga a sivár és kopott igazság, a jól fércelt ruha feledteti ezt. Ez a dokumentumfilm maga volt a Zahavi-féle hátrányelv működésének élő bizonyítéka: pazarolj, mert azt fogják hinni, hogy van miből, és akkor minden megtérülhet. Bizonyára maga Coco Chanel²⁰⁰ is elégedetten csettintett volna e képek láttán, ugyanis szellemes mondása, miszerint „minél rosszabbul állnak dolgaid, annál jobban kell kinézned”, itt tapintható valósággá vált.

A dél-afrikai dandyk blöffjén túltesznek azonban a dél-romániai kokalárok és pitzipoankák. Míg a dél-afrikaiak valódi márkás cuccokban pózolnak, úgy, hogy gyakorlatilag semmi egyébük sincsen, addig a kokalárok és pitzipoankák a hamisítványokra buknak. A kokalár szó jelentése léhűtő, olyan fiatal menő külvárosi fiú, akinek nincs anyagi lehetősége márkás cuccokba bújni, ezért előszeretettel és hivalkodva viseli ezek hamisítványait.²⁰¹ Ugyanez igaz a nőnemű társaikra, a külvárosi pitzipoankákra is. Ez a szó nem is igazán fordítható le magyar nyelvre, de talán leginkább a pejoratívan értelmezett tündérke szó helyettesíthetné. A kokalár és pitzipoanka együtt hisznek a hamis világban és együtt hallgatnak a valóságról. Nem illik rákérdezni arra, hogy mennyiért vásárolták hamis cuccaikat, de ha ők dicsekszik el, hogy milyen eszméletlenül drága volt, akkor nem illik kételkedni ebben. A szegényes körülmények között tengődő román ifjak ily módon kitaláltak maguknak egy olyan mikrovilágot, ahol kötelező arról álmodozni, hogy minden ami hamis körülöttük, az akár valóság is lehetne. S ha már lehetne az, akkor miért ne kezelnék úgy, mint magát a valóságot? A kokalár kifejezetten szeret hivalkodni, ez a létformájának az alapszabálya. Teljesen lényegtelen, hogy a fényképén a drága Mercedes, amelyiken támaszkodik, nem az övé, és hogy a drága italát kölcsönpénzből rendelte. A látszat mindenekelőtt. Az exhibicionizmusuknak kiváló terepet biztosítanak a világháló közösségi oldalai, ahol igen rossz minőségű fényképeken mutogatják magukat, mindig pózolva, mindig fölényesen és lehengerlően. Meglepő, hogy ez a magamutogatás mennyire elnagyolt, hiszen sokszor a részletek teszik nevetségessé a képet. Nem ritka, hogy a bankjegyek kötegeivel pózoló kokalár mögött látszik a képen a kopott konyhaszekrény vagy a horgolt csipkével letakart ócska televízió. A kokalár azonban nem olyan együgyű, hogy ne tudná, hogy ezek a részletek lebuktathatják egy külső szemlélő előtt. Azért nem igyekszik ezeket palástolni, mert a képek olyan fiatalok ezreihez szólnak, akik ugyanúgy hamisított ruhákban és mások pénzével feszítenek. Még azt is megkockáztatom, hogy a képek eme rosszul komponált részletei hordozzák azt az üzenetet a többiek számára, hogy közéjük való. Ugyanolyan szegény, de ugyanabban az álmvilágban él mint ők. A tökéletesre hamisított kép elrettentené a rajongókat, a pazarság és az apró tökéletlenség kombinációjának viszont nem tud ellenállni egyetlen elvarázsolt tündérke sem. Egy korábbi megállapítás szerint a pontos jelzések ellenállnak a kirostálódásnak, a pontatlanok pedig nem.²⁰² Ez véleményem szerint kiegészítésre szorul.

Pozitív korreláció figyelhető meg a divatjóság értéke és a tulajdonos remélt haszna között. Minél értékesebb valami, általában annál nehezebb hamisítani, mert értékét pontosan a hamisíthatatlanság biztosítja. Nem lehet figyelmen kívül hagyni viszont azt sem, hogy a divatjóság kiknek az érdeklődését célozza. Ha az illető a hierarchia felsőbb szintjén van, akkor több mindent kockáztat, ezért jelzéseiben nagy pontosságra törekszik, ha viszont a hierarchia alsóbb szintjén található, akkor csak annyira kell pontosnak lennie, hogy az ne terhelje túl őt költségekkel. Ha még lehet úgy hódítani, hogy a kokalár a kopott konyhaszekrény mellett pózol, akkor nem fog arra törekedni, hogy barokk luxusbútorzat elé álljon. Minél kevesebb a vesztenivalója, annál kevesebbet fordít a valóságosra, annál pontatlanabb a jelzésekben. Ha a kokalárok körül valódi hercegnők is sürgőldödnének, nem csak pitzipoankák, akkor csak azoknak a legényeknek lenne némi esélyük, akik teljesen hihető blöffel hódítanak. De mivel a hercegi státus tárgyi és viselkedésbeli jelzései rendkívül bonyolultak, nem érdemes azt megtanulniuk, mert annál jóval kevesebbet meg lehet hódítani a pitzipoankát. Érzésem szerint itt megint visszaköszön a zérós összegű játszma, mert amennyire költséges a hivalkodás, pontosan annyira értékes a nyereség. Az adott környezetben az átlagostól való piciny eltérés is elegendő már ahhoz, hogy a figyelmet felkeltse, és ezáltal előnyös státust biztosítson. Ezzel szemben az Elster által leírt Oxbridge végzősök beszédmódja nagymértékben különbözik az átlagtól, olyan mértékben, hogy az kívülállók számára utánózhatatlan legyen.²⁰³ A tanulmányokkal szerzett kiváltságok igen értékesek, ezért ezernyi kifinomult szabályt találtak ki, hogy a kiváltságokat konzerválják.

Az utánzásban tehát egyfajta racionális gazdaságosság mutatkozik meg, amikor kis előnyhöz kis ráfordítás, nagy előnyhöz nagy ráfordítás társul.

Alsónemű a békéért

A ruházat (vagy hiányának) szexuális felhívó jellege történelmi koronként és kultúránként igen nagy változatosságot mutat. Gondoljunk csak arra, mit jelentett a viktoriánus korban egy felvillantott meztelen női váll és mennyivel csekélyebb felhívó jellege van ennek manapság. Egy női hátsót kidomborító keményített szoknya legfennebb csak mosolyra fakasztaná a XXI. századi udvarlót, aki a meztelenséggel leginkább áru formájában találkozik a

pornográf kultúrán át. Az is igaz azonban, hogy ugyanez az ifjú különösnek és nevetségesnek találja azoknak a Pápua új-guineai férfiaknak a viseletét, akiknek a ruházata a haj-, orr-, fül- és nyakdíszeken kívül csupán egy, a pénisz takarására szolgáló kiszáritott tökféle hüvelyéből áll. Ezt az őslakók *kotekának* hívják, és ráhúzzák péniszükre, mintegy meghosszabbítva azt, akár fél méterrel is. Nagy becsben tartott ruhadarab, és kizárólag erre a célra termesztik azt a bizonyos tökfélét, amiből készül. A koteka főleg a Nyugat-Pápuán honos, a dani törzsek férfiai rövidebb, a nagyobb testű, magasabb lani férfiak hosszabbat használnak, s ennél még hosszabb a yali férfiaké.

Első látszatra a szexuális blöff egy mesterművét látjuk, mintha „a méret minden” elv alapján megfutott divatszemből lenne szó. Mosolyfakasztó, primitív szexuális hivalkodásnak tűnik, mitöbb, azt gondolná az ember, hogy a méretnek tényleg valamilyen köze lehet a státushoz és szexuális fittségjelzőként szolgál. Szó sincs erről azonban, a koteka nem a pénisz-hosszúsági verseny terméke, éppen ellenkezőleg a verseny helyett a békét szolgálja. Szinte minden emberi kultúrában megfigyelhető az, hogy a nők és férfiak egyaránt elfedik nemi szerveiket és legtöbbjük szégyenkezik, ha fel kell fednie magát mások előtt. A pápuák is meztelennek érzik magukat a koteka nélkül, tehát valójában a ruha szerepét tölti be.

A nemi szerv felfedése, mutogatása csak zavart okozna egy ilyen magasfokú társas kultúrában, mint az emberé, tudniillik nem csupán a szex, hanem a dominancia szimbolikus kifejezésre juttatását is szolgálja. A rokon főemlősöknél megfigyelhető, hogy a nagytestű alfa-hím olykor lábait széttárva, háremével a háta mögött mutogatja nemi szervét a potenciális hím vetélytársak fele, sőt a dominancia jeleként például a párharcban győztes hím csimpánzok gyakran közösülésre utaló mozdulatokkal adják tudtára a legyőzötteknek, hogy ki az úr a vidéken. A dominancia effajta kinyilvánítása a modern embernél sem tűnt el nyomtalanul. Valamennyi nagy háború nyomán a nyílveszők, kardok, golyók okozta veszteségeket fokozta a nemi megaláztatás kényszere. Egyrészt a háborúban elkövetett nemi erőszak jóval gyakoribb, mint a békeidőben elkövetett nemi erőszak, másrészt viszont nem is lehet csupán szexuális okokra visszavezetni. Egyes hadtörténetek inkább civilizációs okokról beszélnek, én azt mondanám, hogy inkább civilizáció előtti tartós örökségről van szó, az „ököl” mellett ez a dominancia kifejezésének egyik ősi formája. Norman Naimark az *Oroszok Németországban* című könyvében a német kapitulációról írva megjegyzi, hogy a Vörös

Hadsereg katonái Németország fele közeledve egyre gyakrabban követtek el nemi erőszakot, s az első ország, ahol jelentősen megugrott az ilyen jellegű cselekmények száma az éppen Magyarország volt. Valószínűleg nem véletlen: Magyarország az első útba eső ország, amelyik végig kitartott a nagy német ellenség mellett, kultúrája merőben különbözik a szláv kultúrától és magasabb életszínvonal jellemezte, mint az akkori Szovjetuniót. Becslések szerint Magyarországon és Ausztriában 100.000-200.000 áldozatról lehet beszélni, ám ez az ijesztő szám messze eltörpül a németországi 1,9 millió nemi erőszak mellett, ahol csak 1945. április 24. és május 3-a között Berlinben 100.000 nőt erőszakoltak meg a szovjet katonák.²⁰⁴ Külön érdekesség, hogy a nemi erőszakok száma szoros összefüggésben van azzal, hogy mennyire súlyos harcok árán foglaltak el egy települést, azaz mekkora volt a helyi ellenállás. A feszültség és harc nélküli bevonulás esetén a női lakosság mintegy 6%-a érintkezett szexuálisan a legyőzökkal, ám ellenállás esetén ez az arány akár a 40%-ot is elérte.²⁰⁵ Ez a kirívóan magas különbség önmagáért beszél, szinte biztos, hogy a közöslés nem csupán szexuális célokat szolgál, hanem inkább a dominancia kegyetlen tudatosítása. Nem mellékes, hogy a békeidőben erőszakot elkövetők közül is körülbelül minden harmadik személyt nem a szexuális örömszerzés motivál, többségük súlyos szexuális diszfunkciókkal küszködik. Ezért ha a dominancia dimenziója mentén is értelmezni próbáljuk az erőszakos szexuális aktust, akkor talán pontosabb kép rajzolódik ki arról, hogy miért képesek egyes emberek magányos öregeket, védtelen gyerekeket és nőket ily módon megalázni.

Nos, e szomorú XX. századi kitérő után térjünk vissza a koteka békésebbnek tűnő viselőihez. A hosszú koteka tehát nem a szexuális kompetíció eszköze, hanem ruhadarab, akárcsak a nyakkendő vagy feszes farmer, funkcióját tekintve azonban kakukktójs ez utóbbiak között, hiszen a közösség tagjai között nem bír szexuális felhívó jelleggel, inkább arra szolgál, hogy lehűtse a szexuális szempontból amúgy is felajzott emberi agyat, tehát sokkal inkább a kooperációt szolgálja azáltal, hogy elrejtje a nemi szervet. Ez van: néha egy ruha tényleg csak egy ruha és semmi más, bármennyire is csalóka a látszat. Meg vagyok győződve, hogy ha egy kotekát viselő pápua és egy nyakkendő pápua képét felmutatva megkérdezném kis városom járókelőit, hogy melyik ruhadarab szexisebb, kihívóbb, meggyőző többségük az előbbire voksolna, pedig mennyire messze járnának az igazságtól. A koteka szerint a méret nem lehet lényeges, a nyakkendő esetében ez már nem biztos.

A hímszelídítés biológiája

Korábban említettük, hogy a táncoslegyek hímjei nagy előszeretettel ajándékoznak élelemként fogyasztható apróságokat a nőstényeknek, és cserébe mindezt szexuális szolgáltatásokat várnak el. Vannak hímek, akik a díszes, de üres csomagolással próbálják elcsavarni a hölgyek fejét, és amíg a megtévesztett arák a kicsomagolással vannak elfoglalva, addig le is zajlik a kopuláció. De emezek sem hagyják alább, és terméketlen fiatal korukban a potrohuk felfújásával próbálják elhitetni a hímekkel, hogy nekik érdemes ajándékozni, mert duzzadó tojásaik éppen megtermékenyítésre várnak. Ha a hím tévesen úgy látja, hogy a kiszemelt nőstény potroha vastagabb és hosszabb a szokásosnál, akkor az apró figyelmességeivel a blöffölő partnert lepi el. A táncoslegyek esetén a nőstény megduzzadt potroha erőteljes szexuális jelzés a hím számára, hogy kopulációt kezdeményezzen. Minden termékeny nőstény potroha nagyobb az átlagosnál, de mint a fentiek is bizonyítják, nem minden átlagosnál nagyobb potroh megbízható jele a termékenységnak. Azok a nőstények, akik éppen nem termékenyek, de jól mímelik a termékenységet, ingyen táplálékhoz juthatnak. A jelzés a hím számára tehát kellően megbízható, hogy az utódjairól gondoskodjon és a fajfenntartás ne kerüljön veszélybe, de nem százszázalékos, előfordul, hogy a nászajándékot olyanok nyúlják le, akik nem érdemlik. Summa summarum, a táncoslegyeknél a megtermékenyítés sikere vagy sikertelensége jelentős mértékben az intraspecifikusan működő blöff hatékonyságával magyarázható.

Az állatvilágban eléggé elterjedt, hogy a megtermékenyítésre váró felek a termékenységükről megbízható jeleket küldenek a partnerek fele, akik ezt pontosan úgy is értik, ahogy a természetben kell. Ezek a szignálok lehetnek vizuálisan megfigyelhetőek, akusztikusan értelmezhetőek vagy szagingerek alapján nagyon pontosan azonosíthatóak. Egy tüzelő szuka nemi szervének illóanyagai kilométeres körzetben megvadítják a kan kutyákat, akik mindent megtesznek azért, hogy a „lányt” megkaphassák. Nem véletlen, hogy a gazdájuktól elcsatangolt kutyák 90%-a kan. A kutyák az állatfajok azon többségi csoportjához tartoznak, akik a peteérést harsányan hirdetik, de ez igen rövid időre korlátozódik. Egy szuka esetében ez évente kétszer fordul elő, körülbelül háromhetes időszakokban.

Az ember közeli rokonai, a főemlősök esetében is megfigyelhető jó néhány, hogy az ovulációnak megbízható jelei vannak. Különösen a

páviánok jelzései szembeötlőek, a nőtények megduzzadt és kivörösödött hátsófelükkel csavarják el a hímek fejét, tehát ez egyértelmű vizuális jelzése a nemi fogékonyságnak. S ha mindez nem volna elég egy önmegettartóztató vagy együgyű páviánfiú számára, akkor a nőtény lekuporodik elébe és felkínálja a hátsófelét.²⁰⁶ Ilyenkor a páviánok körében minden a szexről szól.

És mi a helyzet az emberrel? Az ember esetében a szexuális magatartás jóval bonyolultabb, mint más fajoknál. Először is a nők peteérésének nincsenek olyan egyértelmű jelzései, mint más emlősöknél, az ovuláció a nők számára is szinte észrevétlenül zajlik, havonta, egy-két napos időciklusban. A férfiak mindebből semmit nem észlelnek, ezért a jelenséget *rejtett ovuláció*nak nevezik. Másodszor pedig, az ember jóval gyakrabban él szexuális életet, mint az állatok zöme, abban az értelemben, hogy párzási periódusai gyakorlatilag nem léteznek, az év bármelyik időpontjában párosodhatnak, és teszik is ezt, fittyet hányva arra, hogy biológiai értelemben mikor bizonyulna leghasznosabbnak ágyba bújni. Persze, ez a szüntelen szexuális készenlét úgy is felfogható, mint a rejtett ovuláció egyenes következménye, mert ha a férfi nem tudja, hogy mikor van pontosan a mellette levő nőnek peteérése, akkor nem fogja magára hagyni a nőt. Hosszú távollétéről visszatérve netalán olyasvalaki gyermekét kell sajátjaként nevelnie, akihez genetikai értelemben semmi köze. Azzal, hogy az emberi fajban kifejlődött a rejtett ovuláció és az állandó szexuális fogékonyság, az emberi kultúrára jellemző teljesen egyedi együttműködési jelenségegyüttes ütötte fel a fejét. Létezik házasság és létezik házasságtörés, és létezik elképesztően magas fokú ökonómiai együttműködés, vagyis párok vagy kis embercsoportok más párok és kis embercsoportok óriási halmazában élnek.

Jared Diamond, a neves evolúcióbiológus két magyarázatot emel ki a rejtett ovuláció és állandó szexuális fogékonyság jelenségére, mint leginkább elfogadhatóak.²⁰⁷ Érdekes módon a két elmélet ellentétes hipotézisekre épül.

Az első elmélet két biológus, Richard Alexander és Katharine Noonan nevéhez fűződik és az 1970-es évek végén publikálták. Gondolataikat közismertebben az *otthon a papa* elméletként ismerik, és az a lényege, hogy a nő a rejtett ovulációval próbálja rákényszeríteni a férfit az otthonmaradásra. Ha a peteérésnek olyan pontosan beazonosítható jelei lennének mint páviánoknál, akkor a férfinak a genetikai hasznosság elvén csak akkor lenne érdeke otthon tartózkodni, amikor ezek a jelek szembetűnőek, mert ilyenkor van a legnagyobb esélye arra, hogy génjeit továbbadja. Emellett igen

kecsegtető lenne az is, hogy a nő nem termékeny napjain más nők után nézzen, akik éppen az ovuláció jeleivel reklámozzák magukat, mert akkor a reprodukciós esélyeit maximalizálhatná. Ehelyett azonban, a bizonytalanságban tartott férfit a nő monogámiára kényszeríti, nem csak a peteérés napján, hanem más napokon is szeretkeznek, és a férfi, biztosabb lévén apaságában, kiveszi részét a gyermeknevelésben. Ha idejét a párja mellett tölti, akkor megéri neki hosszasan foglalkozni az utóddal, mert az nagy valószínűséggel a sajátja. Ha viszont más nők után csatangol, akkor kockáztatja, hogy olyan nőre pazarolja génjeit, aki éppen nem termékeny, és azt is, hogy ezalatt az éppen termékeny párja felkínálja magát más férfiaknak. Az ember magas fokon szocializált lény, aki mások segítségére van utalva, és az együttműködés teljesen elképzelhetetlenné válna, hogyha az ovuláció nyilvános jelei teremtenének versenyhelyzetet a férfiak között. Képzeljünk el egy kis hivatalt, ahol néhány ivarérett férfi dolgozik néhány ivarérett nő társaságában és most éppen egy-két nő mindegyikük számára félreérthetetlenül jelezné, hogy a peteérés óráit élik, és igen szívesen felajánlanák magukat. Lehetne-e ilyen körülmények között unalmas hónapvégi gazdasági mérleget, bonyolult épülettervet készíteni vagy nagy odafigyelést igénylő szöveggörgetést végezni? Bizonyosan nem. A rejtett ovuláció célja tehát az lehet, hogy elősegítse az egynejséget, a férfi bizonyosságát az apaságban, és az, hogy az apa kivegye a részét a gyermeknevelésből.

A másik elméletet egy antropológus, Sarah Hrdy dolgozta ki, szintén az 1970-es években, és a *sok apa* elmélet néven vált közismertté. Hrdy merőben más feltételezésből indult ki, miután hosszasan tanulmányozta a langurok (cerkóf) szexuális magatartását. Szerinte a nőstények a rejtett ovulációval nemhogy tisztázni szeretnék az apaságot, hanem sokkal inkább összekuszálni azt. Ennek oka pedig nem egyéb, mint a gyermekgyilkosság. A langurok hímjei, a csimpánzokhoz, gorillákhoz és sok más emlős hímjeihez hasonlóan igen gyakran folyamodnak ehhez a kegyetlen stratégiához. Szinte mindig olyan hímek követik el a gyermekgyilkosságot, akik korábban nem közösködtek az utódokkal rendelkező nősténnyel, óriási genetikai veszteséget okozva ezáltal az anyának, de hihetetlen genetikai előnyt kovácsolva ezzel önmaguk számára. Ha a peteérésnek nyilvánvaló jelei vannak, akkor az alfahím az összes nőstényt kihasználja ilyenkor a párzásra, és az utódok mindig az ő génjeit örököltik tovább. Ha valamilyen oknál fogva viszont a versengő hímek valamelyike letaszítja őt a trónról, akkor az új alfahímnek

sürgős érdekévé válik a nőstény megtermékenyítése. A szoptatással és utódgondozással elfoglalt nőstény nem alkalmas erre, mert nincs ovuláció. A gyermekgyilkosság tehát az ovuláció és a megtermékenyítés felgyorsítását szolgálja. Mi történik viszont rejtett ovuláció és állandó szexuális fogékonyság mellett? A nőstény kiaknázhatja ezt arra, hogy több hímmel is párosodjon, és ezzel bizonytalanságban tartja őket az apasággal kapcsolatban. Egy ilyen társas közegben a potenciális gyermekgyilkosok igen sokat kockáztatnak, mert nem lehetnek bizonyosak afelől, hogy nem a saját genetikai örökségüket semmisítik meg. A rejtett ovuláció tehát békét és semlegességet eredményez, lehűti a túlfűtött hímeket, mert kegyetlenségükkel túl sokat kockáztatnának.

Összefoglalva, elmondható, hogy a két megközelítés ellentétes abban a vonatkozásban, hogy az apaság tisztázására vagy az apaság összekuszálására épül, végső soron azonban mindkettő egyezik abban, hogy a rejtett ovuláció és állandó szexuális fogékonyság a békés kooperációt szolgálja. A férfi befektetése az utódnemzés és gondozás terén igen változó lehet. A minimum, hogy megtermékenyít egy nőt, majd odébbáll. A maximum, hogy megtermékenyít egy nőt és ettől a pillanattól kezdve mindvégig segíti őt az utódok gondozásában, nevelésében, egészen azok önállósodásáig és még tovább. A rejtett ovuláció a férfit ez utóbbi irányába kényszeríti, bár nem kétséges, hogy ez nem mindig sikerül. Ez egy kegyes biológiai blöff a nők részéről, amivel kezelhetőbbé teszik a férfiakat. A hosszú evolúciós történetünkben folyamatosan zajlik a férfiak és nők csatája. Az előbbieket erőfölényét az utóbbiaknak nemcsak ilyen apró, de rendkívüli jelentőségű biológiai trükkökkel sikerült felülmúlniuk. A gyengébb nem pszichikus megnyilvánulásaiban is bőven lelünk olyan kifinomult képességeket és praxisokat, amelyek révén az erő megszelídíthetővé és kezelhetővé válik.

A termékenység szabályos divatciklusa

Az előbbi sorokban amellet érveltünk, hogy a nők rejtett ovulációja és állandó szexuális készenléte milyen nagyszerű biológiai eszköz a társas együttlétben felmerülő néhány sajátos probléma megoldásában, mint amilyen az apa bevonása az utódok gondozásába és nevelésébe, vagy a férfiak agressziójának kontrollálása. A jelenség biológiai aspektusán túlmenően

azonban, akkor válik teljesen érthetővé a blöff, ha ennek pszichológiai vonatkozásait is megfigyeljük, vagyis hogy hogyan viselkednek a nők (és férfiak) a peteérés időszakában.

A 28 napos női ivari ciklusról tudjuk, hogy a folyamat többszintű hormonális szabályozás alatt áll. A petesejt a tüszőérés folyamán válik megtermékenyíthetővé, pontosabban a tüszőrepedéskor, a ciklus 14. napján. A hormonhatásra kilökődő érett petesejt bekerül a petevezetékbe és megkezdí vándorlását a méhkürtön keresztül a méhüreg fele. Közben a felrepedt tüszőből kialakul a sárgatest, amit erős progeszteron termelés kísér. Ilyenkor a legnagyobb az esély a megtermékenyülésre, ami időben körülbelül 24-48 órát jelent. Ezzel egyidejűleg a méh nyálkahártyája is dúsan erezetté válik, felkészül a megtermékenyített petesejt befogadására. Ha a megtermékenyítés elmarad, akkor a sárgatest elsorvad és a progeszteron termelése leáll, majd a méh nyálkahártyájának leválása és távozása kíséri. Ez a menstruációs vérzés, melynek lejártaival egy újabb ivari ciklus veszi kezdetét. A termékenység tehát a ciklus egészéhez viszonyítva egy rövid közbeeső időszakot jelent, s ennek külső jelei az ember számára rejtettek maradnak. Léteznek önvizsgálati módszerek (testhőmérséklet mérése, méhnyak-nyák vizsgálata), amelyek segítségével a nő, a saját testében végbemenő változásokat figyelmesen és rendszeresen követve többé-kevésbé pontosan meg tudja állapítani, hogy mikor van a peteérése, de ezek megbízhatósága kérdéses. A pszichológiai szakirodalomban az ezredforduló után viszont gombamód megsaporodtak azok a tanulmányok, amelyek a peteérésnek a nők társas magatartására gyakorolt hatását elemezték, és bebizonyosodott, hogy az ovulációnak a nehezen észrevehető testi jelei mellett, nehezen észrevehető, de létező magatartásbeli jelei is vannak. Egy kiterjesztett megfigyelés szerint, sok más emlőshöz hasonlóan, a nők étvágya az ovuláció napján jelentős mértékben csökken, mitőbb, mélypontra kerül.²⁰⁸ Ennek jelentősége a modernkori fogyasztói társadalomban szinte észrevétlen marad, mert a táplálék erőfeszítés nélkül is elérhető, könnyen beszerezhető, de annál nagyobb jelentősége lehetett a gyűjtögető életmódot gyakorló őseinknél. Egy őskorban élt nő számára rendkívül időigényesnek bizonyulhatott a napi táplálékadag beszerzése, és ez sok egyéb tevékenység rovására ment. A csökkent étvágyat viszont kevesebb gyűjtögetéssel is módjában állt enyhíteni, így a felszabadult időt egyéb tevékenységre fordíthatta. A tudományos közlemények ezt is alátámasztják.²⁰⁹ A nők a

peteérés időszakában sokkal nagyobb hajlandóságot mutatnak a helyváltogatásra és a társas tevékenységekre, motiváltabbak olyan eseményeken való részvételben, amelyek a párizs valószínűségét növelik. A termékeny napokon a nők nagyobb vágyat éreznek arra, hogy olyan helyeket és klubokat látogassanak, ahol férfiakkal találkozhatnak.²¹⁰ Ilyenkor nagyobb érzékenységet mutatnak az olyan maszkulin vonások iránt, mint a férfias arcszerkezet és testfelépítés, gyorsabban kategorizálják a férfiarcokat és hajlamosabbak ismeretlen férfiakkal flörtölni.^{211 212} Ezzel egyidejűleg, az intraszexuális (nők közötti) versengés jeleként, ha arra kéri fel őket, hogy női arcok vonzó jellegét értékeljék, akkor hajlamosak kevésbé vonzónak találni ezeket, mint az ivari ciklus nem termékeny napjain. A verseny interszexuális (férfiak és nők közötti) téren is érdekes változásokat mutat. A ciklust jellemző állandó szexuális készenlét során a nők érdeklődése saját partnerük iránt folyamatos, de a peteérés közeledtével a más férfiak iránti érdeklődés növekedni kezd, azaz sokkal inkább hajlanak ilyenkor a hűtlenségre. Ennek ellensúlyozásaként a férfiak a peteérés idején több figyelmet szentelnek partnerüknek, figyelmesebben nyomon követik annak mozgását, ugyanakkor féltékenyebbek és birtoklóak. Mindez pozitív összefüggést mutat azzal, hogy partnerük más férfiak iránti vonzódása mennyire expresszív a fizikai jelek szintjén vagy csupán a fantázia szintjén.²¹³ De hát, mondhatná az olvasó, előzőleg oldalakon keresztül a rejtett ovuláció hatékony stratégiáját dicsőítettük, akkor mégsem annyira hatékony az?! Nem, hatékonynak bizonyul, de talán nem annyira rejtett. A nagy kérdés, ami felmerül, az, hogy rejtett ovuláció mellett hogyan érzékelik a férfiak, hogy mikor kell igazán szemmel tartaniuk a partnerüket? A válasz nem is olyan bonyolult, hiszen a nők elárulják magukat, apró vizuális és egyéb nyomokat hagyva maguk után. Angolul a „dress to impress” kifejezést használják erre, magyarul rímbe szedve talán a „ruházkodj, hogy bujálkodj” kifejezés ragadná meg leginkább e viselkedés lényegét. Az öltözködésnek és a testdíszítésnek fontos és nem titkolt funkciója a párválasztás megkönnyítése. Egy hétfégi szórakozóhelyre beözönlő fiatalok kihívó öltözéke bevallottan szexuális célokat szolgál, hiszen legtöbbször ezért (is) látogatják az ilyen helyeket. A kutatók fényképeket készítettek olyan fiatal nőkről, akik bevallottan tartós párkapcsolatban éltek, normális lefolyású menstruációs ciklusuk volt, illetve nem használtak semmilyen fogamzásgátló hormonkészítményt. Minden szereplőről egészszalagos felvétel készült, a nem termékeny, illetve a termékeny időszakban is. A képeken az arckifejezések

hatását kiszűrendő, az arcokat elfedték, csupán a hajviselet, az ékszerek és a ruházat maradt látható. A fénykép elkészülte előtt a ruházatkodásra vonatkozó utasítást nem kaptak a személyek és a kísérlet valós célját sem ismerték. A továbbiakban fiatal férfiakat és nőket kértek fel arra, hogy megállapítsák, melyik képeken néznek ki a személyek vonzóbbnak. Az eredmények magukért beszélnek, hiszen az esetek 60%-ában a nők olyan képeit választották ki, amelyek a peteérés alatt készültek. Jellemző volt, hogy ilyenkor a személyek nadrág helyett kihívóbb miniszoknyában jelentek meg, mások ugyanabban a ruhácskában, de ovuláció alatt csipkével egészítették ki azt, de legtöbbször egyszerűen csak több felületet hagytak csupaszon a testükön.²¹⁴ A férfi számára tehát nem maradhat észrevétlenül, hogy az érdeklődésére számot tartó nő olykor a szokásosnál is kihívóbb, divatosabban öltözködik és szívesebben is keresi az emberek társaságát, ilyenkor fokozódik a figyelme, nyitva tartja a szemét és talán mindenre érzékenyebb. Még a testszagokra is, bár az ember nem tartozik azon fajok közé, melyeknek kifejezetten jó a szaglásuk. Egy kísérletben fiatal nőket kértek fel arra, hogy tiszta és új, rövid ujjú pólókat viseljenek a peteérésük alatt három napig (a ciklus 13-15. napjai), majd a ciklus vége fele (20-22. napok), terméketlen napokon. Ezalatt nem használhattak dezodorokat, válogatott étrenden éltek, és éjszakai alvásnál sem vetették le a pólót magukról. A begyűjtött pólókat több mint ötven férfi értékelte, aszerint, hogy mennyire szexi és mennyire kellemes az illatuk. A férfiak természetesen sosem láthatták a pólók viselőit, és nem is tudhatták, hogy a menstruációs ciklusuk mely napjain hordták ezeket, de ennek ellenére legszexisebbnek és legkellemesebbnek azokat a szagmintákat jelölték meg, amelyeket az ovuláció alatt gyűjtöttek be. A vizuális jelzések mellett tehát az olfaktorikus jelek is segítik a férfiakat abban, hogy a peteérésről értesüljenek.²¹⁵ A nők talán még ezen is túltesznek a szaglásukat illetően, hiszen nemcsak könnyedén megállapítják szagminták alapján, hogy melyik ruhadarabot viselte férfi és melyiket nő, hanem azt is elég pontosan meg tudják mondani, hogy az egyes szagok mennyire jóképű férfiakhoz tartoznak.²¹⁶ Az érdekesség az, hogy ezen képességük nem független attól, hogy a ciklus milyen napjait élik. Terméketlen napokon nem tudnak különbséget tenni, de a termékeny napokon a kifinomult szaglásuk megbízhatóan jól működik.²¹⁷ Férfiak esetében megfigyelték, hogy a szagok mellett az arcpír és a hangszín is finom és megbízható jelzések arról, hogy a nő termékeny, és ez hatással van a férfiak nyelvi kreativitására.²¹⁸ Termékeny

nők társaságában a férfiak másképpen beszélnek, mint a terméketlenek mellett. Egy beszélgetésben a partnerek jellemzően egymáshoz igazítják a nyelvtani szerkezeteket, így fejezván ki az egymásra hangolódást. A fogamzásképes nő mellett viszont a férfiak olyan szerkezeteket kezdenek használni, amelyek eltérőek, és ezzel kitűnnek, felhívják magukra a figyelmet, megkülönböztetik magukat másoktól. Ez a kicsi non-konformizmus arról szól, hogy a férfi megcsillogtatja képességeit és szexuális készenlétét bizonyítja.

Mint látjuk, a termékenység egy-két napja nem egészen tud rejtett maradni, s ez mindkét nemnél fokozza a vigilienciát. A nők hajlamosabbak ilyenkor a kapcsolatukból kifele kacsintgatni más férfiak fele, szebben és kihívóbban öltözködni, keresni mások társaságát és lemondani olyan tevékenységekről, amelyek a párkeresés rovására mennek, illetve saját önbizalmukat növelik azáltal, hogy ilyenkor az azonos nemű vetélytársaikat alulértékelik. A férfiak meg arra törekednek, hogy rájöjjenek, mikor kell a párjukat a leginkább őrizni, pajzán humorral élve, mikor kell viselni Filelfo gyűrűjét.²¹⁹ Erre látványos viselkedésjelek alapján rá is jöhetnek, vagy akár „ki is szagolhatják”.

De vajon mi az igazi tétje e stratégiai küzdelemnek, miért is dúl ez a nemek közötti háború?

A jó gének és a fluktuáló aszimmetria

A fenti kérdésre elég tömören lehetne válaszolni. A harc a jó génekért folyik, a blöff pedig arról szól, hogy kinek vannak jobb génjei. A jó gének védeltséget biztosítanak az egészségre veszélyt jelentő dolgok ellen, a szervezet fejlődési stabilitásának zálogai, és nagyobb esélyt biztosítanak a reprodukcióra, azaz könnyebben fennmaradnak az öröklődési folyamatban. A gének azonban olyan parányi konstruktumok, hogy közvetlenül nem láthatóak, nem tudjuk, hogy hogyan kellene kinéznie a jó géneknek, mi különbözteti meg őket a rossz génektől. Hogyan vagyunk képesek mégis megállapítani azt, hogy ki rendelkezik jó génekkel? A testünk felépítése genetikai parancsokat követ, a fizikumunk tehát közvetve jelzi azt, hogy milyen örökletes anyaggal rendelkezünk. Nem titok, hogy a nagyobb fizikai vonzerővel rendelkező személyek könnyebben találnak párt maguknak. A fizikai vonzerőt illetően pedig eléggé nagy az egyetértés a kutatók körében, hogy ennek szoros kapcsolata van az arc és a test szimmetriájával. Ez

mindkét nemre vonatkozóan igaz, vagyis a nők vonzóbbnak látják a szimmetrikus férfiakat, és a férfiak vonzóbbnak találják a szimmetrikus nőket, függetlenül attól, hogy milyen kultúrában élnek. Az emberi test egészének szimmetriája könnyen észrevehető, hiszen számos szervünk és testrészünk (fül, szem, mellek, végtagok) párosan helyezkedik el a test bal- és jobboldalán. A kétoldali jellegzetességek ugyanazon génkészlet hatását mutatják, tehát elméletileg tökéletesen szimmetrikus is lehetne a testünk, de mégsem az. A tökéletes szimmetriától való eltérés a fejlődési rendellenességeknek köszönhető. Ennek okai sokfélék, a káros mutációktól kezdődően, a paraziták okozta betegségeken keresztül egészen a szegényes táplálkozásig. Minél jobb az egyed genetikai minősége, annál hatékonyabban védi ki ezeket a szervezeten belüli és kívüli támadásokat. Ennélfogva a szimmetria megőrzése jó géneket jelent, és a szimmetriától való eltérés pedig arra utal, hogy szervezet nem volt kellően hatékony a támadásokkal szemben. A tökéletes szimmetriától való véletlenszerű eltérés mértékét a *fluktuáló aszimmetria* (FA) jelzi. Ez a szervezetet ért patogén hatásoknak tulajdonítható. Minél nagyobb tehát az FA érték, annál kevésbé szimmetrikus az arc vagy test és annál kevésbé tetszetős. Minél alacsonyabb az FA érték, annál inkább szimmetrikus a felépítés és annál inkább vonzó. Az alacsony FA értékkel bíró személyek nemcsak azért tetszenek, mert esztétikailag szebb élményt nyújtanak, hanem azért is, mert ellenállóbbak a betegségekkel és károsító tényezőkkel szemben. A testszimmetriát tehát nyugodtan kezelhetjük úgy, mint az önreklámozás egyik módja, ami az egészségről és rátermettségről szól. Ez szigorúan fizikai rátermettséget takar, ugyanis az FA érték nincs semmilyen kapcsolatban olyan meghatározó személyiségjegyekkel, mint a neurotikusság, extraverzió, szeretet és csupán gyenge kapcsolatot mutat a nyitottság és lelkiismeretesség vonásokkal.²²⁰

Mivel a szimmetrikus emberek képesek a jó génjeiket továbbörökíteni az utódokba, érthetővé válik, hogy a férfiak és nők egyaránt a szimmetrikus alkatokra buknak. Csakhogy a szépség nem általános és nem is az egyetlen erény, amit szem előtt kell tartani. A szép és szimmetrikus emberek korábban kezdik el a szexuális életet és több partnert is váltanak, mint a magas FA értékkel bíró személyek, hiszen kihasználják biológiai előnyüket.^{221 222} Ez azonban azt is jelenti, hogy a szimmetrikusak közül több hűtlen társ kerül ki, mint az aszimmetrikus jelöltek közül, márpedig egy hosszú távú kapcsolat egy hűtlen társ mellett biztosan nem a megfelelő инвестиáció. Különösen a nők

esetében igaz ez, akiket a szülés, gyermekgondozás és a nevelés terhe nyomaszt. Szerencsés esetben a nő szimmetrikus és házias férfira talál, két legyet üt egy csapásra, mert a jó gének is biztosítva vannak és az apai segítség is, ami nélkül az utódnevelés sokkal nehezebb lenne.

Elképzelhető viszont, hogy a jó gének nem társulnak gondoskodó viselkedéssel, ez esetben a nőnek más stratégiára van szüksége. Ennek minél jobb megértéséhez környezetváltásra van szükség, nem a modernkori, hanem az őskori nő társas környezetét kell felidézni. Az ősanyáink számára a partnerkapcsolaton kívüli alkalmi kapcsolat nem volt kevésbé veszélyes mint manapság, mitöbb, valószínűleg sokszor kegyetlenebbül elbántak a hűtlen nővel. Evolúciós értelemben annak a nőnek volt sikere, akinek sikerült egy tartós kapcsolatra hajlandó férfit lefoglalnia, és egy szimmetrikus férfitől jó géneket szerezni. Mivel a szimmetrikus férfiak könnyebben szereznek párt maguknak, előnyben részesítik a rövid távú kapcsolatokat, és a kevésbé szimmetrikusak sokkal nagyobb hajlandóságot mutatnak a hosszú távú kapcsolatra, a női hűtlenség egyetlen ésszerű nyereségét az jelenti, hogyha alkalmi kapcsolatot létesítenek jó génekkel rendelkező szimmetrikus férfiakkal.²²³ A hűtlenséggel járó kockázatot ősanyáink úgy minimalizálták, hogy a peteérés idején mutattak nagyobb érdeklődést a partneren kívüli szexre, de az állandó szexuális készenlétből kifolyólag más napokon magukhoz tudták láncolni a hűséges partnert is. Természetesen ez egy öntudatlan program, ősanyáinknak nem kellett ehhez biológiai és evolúciós pszichológiai ismeretekkel rendelkezniük, de hatékonyságában mindenképpen felülmúlja a „jó gén – rövid távú kapcsolat” és a „rossz gén – hosszú távú kapcsolat” stratégiáit. Márpedig az evolúció során a szelekciónak kedvezőbb stratégiák tartósabbnak is bizonyulnak. Bár koponyánk formája sokat változott a történelmi idők során, a benne levő agy annál kevésbé, vagyis olyan problémák megoldására van előhuzalozva, amelyek ősünk sikeres túlélését vagy szaporodását hivatott segíteni. Leda Cosmides pszichológus és John Tooby antropológus szavaival élve, a modern koponyánkban kőkori elme lapul.²²⁴ Mivel az emberiség történetének túlnyomó hányadát az őskorra jellemző társas környezet és gyűjtögető életmód jellemezte, és a modern emberi kultúra kialakulása alig néhány ezer éve kezdődött, evolúciós léptékkal mérve nem telt el annyi idő, hogy agyi áramköreink jelentős átalakuláson estek volna át. Egyelőre tehát úgy néz ki, hogy a probléma és a stratégia is marad a régi.

A hűség és a csapodár

Az evolúciós megközelítés azt sugallja, hogy nőknél és férfiaknál, bár különbözően viszonyulnak a szexhez, egyaránt beépített programként működik a hűség is és a hűtlenség is. Egy nő, ha jó génekkel rendelkező férfira talál, akkor mindenképpen megéri neki hűségesnek lenni hozzá, és ha a férfi el is kötelezi magát az utódnevelés mellett, akkor nagyon jól jár. Ha a férfi szimmetrikussága kívánnivalót hagy maga után, akkor biológiai parancsra engedelmeskedve, a peteérése közeli napokon nagyobb hajlandóságot mutat jobb génekkel rendelkező férfiakkal flörtölni. A férfiak esetében az utódba való befektetés jóval alacsonyabb költségekkel is kivitelezhető, ezzel magyarázható az, hogy általában gyakrabban lépnek félre mint a nők. A csapodár férfi könnyebben megteheti, hogy utódjának felnevelését másokra bízza, míg ő maga új partner után néz, de ez egy nő esetében sokkal veszélyesebb játszma. Egy férfi, még ha vannak is gyermekei, könnyebben talál magának új párt, mint egy gyermekneveléssel elfoglalt nő. A nőnek tehát inkább érdeke, hogy ragaszkodó párt találjon, mint egy férfinak. Nem véletlen, hogy a nők sokkal inkább arra érzékenyek, hogy a férfi érzelmileg kötődjön hozzájuk, vagyis nehezebben viselik el az érzelmi hűtlenséget, ezzel szemben a férfiak a testi hűtlenséget tolerálják sokkal kevésbé. A nők elsősorban azt igyekeznek elkerülni, hogy támasz nélkül maradjanak, a férfiak pedig azt, hogy más gyereket neveljék.

A megcsalás tehát mindkét nem esetében rendkívül kockázatos és veszélyes. A leggyakrabban ezért válnak el párok, ezért esnek szét családok, mindezek mellett pedig a partnerbántalmazás és partnergyilkosság indítékai között is a leggyakrabban megnevezett ok a féltékenység. Vizsgálatok szerint a partnerkapcsolatban élő nők akár 20-30%-a bevallja, hogy megcsalta partnerét, míg a férfiaknál ez az arány elérheti az 50%-ot is.²²⁵ Apasági vizsgálatok eredményeként kiderült, hogy a nevelt gyermekek 1-20%-a más apától származik, mint aki tudtán kívül, sajátjaként neveli őket. A kulturális különbségek igencsak nagyok, a konzervatívabb társadalmakban az arányok szelídebbek, de a zsúfolt és nagy egyéni szabadságot biztosító társadalmakban ezek az arányok ijesztőek. Egy svájci DNS-vizsgálat szerint a populációban 1%-ra tehető azon apák száma, akik nem vérszerinti gyermekeiket nevelik,²²⁶ ugyanilyen vizsgálat Mexikóban 12%-ot mutatott úgy, hogy a nagyvárosi alacsonyjövedelműek esetén az arány 20% -ra tehető, és magas jövedelműeknél 5%.²²⁷

Biológiai értelemben a hűség és hűtlenség cselekvési alternatívái a jó génekkel magyarázhatóak. A jó gének fizikai hordozókon keresztül jutnak kifejezésre, ezek közül a legfontosabbként a férfiak szimmetriájának mutatóját, az FA értéket neveztük meg. Az alacsony FA értékű férfiak szimmetrikusak, és inkább rövid távú kapcsolatokat részesítenek előnybe, a magas FA értékűek pedig aszimmetrikusak, és inkább hosszú távú kapcsolatokban gondolkodnak.²²⁸ A nők párkapcsolaton kívüli szexre kisebb hajlandóságot mutatnak mint a férfiak, és ez a hajlandóság különösképpen a peteérés időszakában jellemző, szimmetrikus férfiak irányába. Egy másik kutatás nyomán megerősítették a férfi szimmetria és a női szexuális stratégiák közötti közvetlen összefüggést.²²⁹ A férfiak szimmetriáját kifejező FA értékét tíz testi jellemzőből állapították meg, mint például a fülek, könyök, boka, láb nagysága és hasonlósága. A kísérlet női szereplőit, a férfiak partnereit, a terméketlen és termékeny időszakban is megkérdezték, hogy mennyire vonzódnak aktuális partnerükhöz, illetve egy esetleges másik partnerhez. Nem meglepő, hogy partnerük irányába általában nagyobb vonzódást jeleztek, azonban az ovuláció idején jelentős változás volt tapasztalható. A magas FA értékű férfiak partnereinek vonzódása csökkent a párjuk irányába és nőtt mások iránt, míg az alacsony FA értékű férfiak partnerei éppen az ovuláció táján mutattak erősebb vonzalmat párjuk iránt. Ez a vizsgálat is tehát a jó gének elméletét erősíti, miszerint a nők a jóképű férfiakat leginkább a peteérés idején részesítik előnybe.

Az férfiak esetében az FA mellett a jó gének lehetséges indikátoraiként számításba jönnek az androgén-függő vonások is. Az androgének a herékben és mellékvesékben termelődő hím nemi hormonok, amelyek szabályozzák a férfiak nemzőképességét, és a másodlagos nemi jelleg (arcszőrzet, hangmélység) kialakulásáért felelősek. Az androgénekhez kapcsolható férfias vonások a betegségekkel szembeni ellenállás kifejezői, tudniillik a hím nemi hormonok valamelyest elfojtják az immunfunkciókat, így ezek magas szintje azzal jár, hogy a személyek versenyképesebbek, és valamelyest egészségesebbek az átlagnál.

A nők tehát nem csupán a szimmetrikus testalkatot, hanem azokat a hímekeket is szívesebben választják, akik maszkulinitása a testsúlyban és testfelépítésben, a hangtónusban és arcban is nyilvánvalóbb.²³⁰ Léteznek adatok arra vonatkozóan, hogy az androgén-függő vonások és a fluktuáló aszimmetria között együttváltozás van, tehát ezek valószínűleg együttesen a genetikai minőség jelzésére szolgálnak.²³¹

Versengünk vagy választ(at)unk?

A humán szexuális szelekció mechanizmusait figyelve szembeötlő, hogy a legtöbb kutatás a párválasztásra fókuszál, holott nem ez az egyetlen, ami a szelekció motorjának tekinthető. David Puts antropológus szerint a mechanizmus fajonként igen nagy változatosságot mutat, mitöbb az embernél, a két nem különböző szexuális viselkedését figyelembe véve is lényeges különbségek figyelhetők meg. Az interspecifikus változatosság magyarázatára a *kiterjedés-hipotézissel* él.²³² Eszerint a párválasztás téri jellemzői a mérvadóak, vagyis annak függvényében, hogy mennyire komplex fizikai teret kell a hímnek védelmeznie, a szelekciós mechanizmus is változik: a párválasztás, a versengés, vagy a spermiumok kompetíciója révén. A fizikai térben tulajdonképpen az válik lényegessé, hogy a nőtény a hímhez viszonyítva milyen irányban tud elmozdulni. Henger alakú, egydimenziós térben a hímnek szinte biztosan el kell rettentenie az esetleges riválisokat, tehát itt a versengés lesz az uralkodó szelekciós mechanizmus. Amint a terület kiterjedése nő, a megvédhetősége csökken, azaz a hím példánynak nem a behatolóval való megküzdés lesz a célravezető, hanem annál hatékonyabb stratégiát kell kidolgoznia. A háromdimenziós gömbalakú térben, mint amilyen a vízes közeg, ritkább a versengés mint például a tülekedés, a sokszor nagyobb méretű nőtényt az agilisabb és gyorsabb hímek termékenyítik meg nagyobb sikerrel. Itt a partner védelmezése teljesen fölösleges energiapocsékolás lenne. Ha az emberhez közelebb álló fajokat szemléljük, akkor észrevehető, hogy a földön vagy földközelen élő főemlősök esetében nagy a szexuális dimorfizmus. Ez az ivari kétalakúság, ami azt jelenti, hogy a hím és női egyedek jelentősen eltérnek egymástól testméretben, testfelépítésben, vagy akár színben is. A hímek nagyobb testűek, erősebbek, és szemfoguk is jóval hosszabb mint a női egyedeké. Ez annak az eredménye, hogy az egymással rivalizáló hímek közül az erősebb példány sikeresebben szerzi meg és védi meg partnerét vagy háremét. A fán élő fajok esetében a dimorfizmus nem jellemző annyira, a nemek közötti eltérések kicsik, és nőtények sokkal nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a testszínneknek, mint a testméretnek. Ez esetben tehát a párválasztás szelekciós mechanizmusa erőteljesebb, mint a versengésé, a hímeknek nem kell megküzdeniük egymással, elég fittségük jeleként szép színben pompázniuk, mert a nőtény ezt a jó gének jeleként értelmezi, és ennek megfelelően választ.

Az ember esetében, hasonlóan a földön élő főemlősökhöz, a szexuális dimorfizmus a jellemző. A férfiak nagyobbak, erősebbek és fizikailag agresszívebbek mint a nők. Fizikai kvalitásai a viselkedésükben is tükröződnek, sokkal inkább hajlanak az erőfittogatásra, gyakrabban verekednek, és ebből kifolyólag az azonos nemű elkövetett gyilkosságok 95%-át férfiak követik el. Ez nagy valószínűséggel így volt, nem csupán a történelmi, hanem már a történelem előtti időkben is, hiszen a korai csontokon és főleg koponyákon felfedezhető sérülések elsősorban többségét férfiak szenvedték el.²³³ A kemény és izmos férfi felsőtest az egymás közötti csatározás evolúciós hozadéka. Puts tehát a szexuális szelekció elsődleges mechanizmusát a versengésben látja. A külső fizikai jegyek, mint például az erős állkapocs, széles homlok, szakáll, szőrzet, mély hang nem szexuális ornamensek (díszítőelemek), hanem az elrettentés eszközei, tehát inkább fegyverként szolgálnak a vetélytársak ellen, mintsem a hölgyek szívének lágyítói. Persze a dolgok nem egyszerűsödnek le ennyire, hiszen a nők irányából érkező szexuális szelekciós nyomás is érvényesül.

Mint korábban már utaltunk rá, a nők a szimmetrikus férfiakat választják, mint genetikailag előnyösebb partnereket, aki viszont nem biztos, hogy egyben hosszú távú partner is. A kérdés az, hogy az erőteljesen maszkulin férfi és a nő számára tetszetős férfi azonos-e, vagy másképpen fogalmazva, a dominancia és a vonzóság hogyan viszonyul egymáshoz. Puts összefoglalja jónéhány korábbi kutatást, és arra a következtetésre jut, hogy a dominancia és vonzóság nem jár kéz a kézben.²³⁴ Például a szakáll csökkenti a férfi vonzóságát a nők szemében, viszont növeli a dominancia érzését a férfiak szemében. Ugyanígy, a férfias arcvonások erősen sugallják a dominanciát a férfiak fele, de partnerválasztáskor a nők az enyhén nőies és enyhén férfias arcvonásokat részesítik előnybe. Továbbá, az izmos felsőtest és a mély hang szexuálisan vonzóak számítnak, de sokkal inkább szolgálják a dominancia jelzését, mintsem a vonzóságét. A férfiasság tehát inkább fenyegetés az azonos neműek fele, mintsem csali az ellenkező nem irányába. Sok más kérdéshez hasonlóan, a vélemények megosztják a tudóstársadalmat, ami a humán szexuális szelekció esetében, figyelembe véve annak igen összetett természetét, nem is csoda.

A szexuális szelekció mechanizmusait magyarázó elméletek sorában érdekes színfoltnak számít Geoffrey Miller elmélete, ami a *párválasztó agy* néven ismert, és a fentiekben leírtakkal ellentétben azt feltételezi, hogy az

evolúció folyamán nem annyira a férfiak versengése, hanem inkább a női párválasztó stratégiák formálták alapvetően az emberi viselkedést. Az elmélet legterjedelmesebb összefoglalása a *The Mating Mind* címen megjelent, és nagy sikernek örvendő könyvében található (a könyv magyarul is olvasható *A párválasztó agy. A párválasztás szerepe az emberi agy evolúciójában* címmel – szerző megj.).²³⁵ Miller könyvének alapgondolata az, hogy az evolúciót nem csupán a természetes szelekció tartja életben, hanem a szexuális szelekció is. Ez nem újkeletű gondolat, maga Darwin is felismerte, hogy nem elég hatékonyan alkalmazkodni a kihívásokhoz, a szaporodás elengedhetetlen feltétele, hogy viselkedésünk felkeltse a másik nem érdeklődését, ez az érdeklődés meg oda vezethet, hogy szelektáljon adaptív tulajdonságokat. Ennek ellenére radikális gondolatnak számított a szexuális szelekciót felelőssé tenni az agy evolúciójáért. Véleménye szerint a „dionüszoszi” fordulat egyrészt azért késett oly sokáig, mert a tudomány is lehet prűd, és a téma ambivalens érzelmeket kelt a kutatóban, másrészt az evolúciós pszichológia biológiai redukcionizmussal él, túlbecsüli a gének szerepét a viselkedésben. Nem igazán talált magyarázatot a kreativitás, a művészet és a vallás összetettebb jelenségeire. A szexuális evolúció jelentőségének felismerésével a konkrét emberi választás, mint pszichológiai jelenség alányúl a biológiai evolúciónak, annak hajtóerejét tükrözi, de ez sokkal inkább hasonlít a szabadpiac termék és fogyasztó által mozgatott lüktető világához, mintsem csupán a gének versenyéhez. Az elmélet felépítéséhez a tudománytörténeti váz alappillérei a Fisher-féle *megszaladt szexuális kiválasztódás* elmélet és a Zahavi-féle *hátrányelv* (ez utóbbi részletes kifejtése az 1. fejezetben olvasható). A megszaladt szexuális kiválasztódás szerint valamely vonás, amellyel az egyed szaporodási előnyre tesz szert (mert tetszik a másik nemnek és ezért gyakrabban választják), exponenciálisan növekedhet azáltal, hogy az ízlés is eltolódik a szélsőségek fele. „A hím udvarol és a nő választ” játszmaiban ez azt jelenti, hogy az egyre díszesebb hímek sikeresebbek, miközben a nők egyre válogatosabbak. A szexuális ornamensek azonban olykor nemhogy adaptívak lennének, hanem egyenesen gátolhatják az egyedet a túlélésért folytatott küzdelemben. Emlékezzünk csak, hogy a hatalmas és lenyűgöző pávafark nem lehet túl kifizetődő a pávakakasnak, amikor a róka fogai elől kell menekülni, de csak azok a példányok fognak megmenekülni a róka fogaitól, akik a megterhelő és költséges dísztollazat ellenére is képesek életben maradni. Ez a hátrányelv

lényege, hogy a szexuális ornamentalsnek a fittségjelző szerepét direkt a nagy biológiai költség teszi lehetővé. Miller hosszabbat lép azonban a páva-faroknál, és az emberi agyat is, mint fittségjelző tanúsítványt kezeli. A szexuális szelekció működéséhez szükség van arra, hogy a választó fél „belásson” a partner génjeibe, ezt teszik lehetővé a fittségjelzők. A fittségjelzők azonban a verseny folyamán nem csupán egyre drágább változatban jelennek meg, hanem a szervezet génjeinek egyre nagyobb hányadától függnnek. Locke Rowe és David Houle evolúciós biológusok génbefogás elmélete pontosan arra mutat rá, hogy mihelyt egy tulajdonság némileg bonyolulttá válik, működését olyan gének is befolyásolni kezdik, melyek esetleg már addig is felelősek voltak más adaptív tulajdonságok megjelenéséért.²³⁶ Ez egy fontos sarokkőnek minősül Miller elképzelésében, ugyanis ha a szexuális szelekció ráharapott a hominida agyára, mint lehetséges fittségjelzőre, akkor génbefogás révén az udvarlóviselkedéshez egyre több régebbi áramkör kapcsolódott, így egyre bonyolultabb szellemi képességek jelenhettek meg: zene, kreativitás, humor, erkölcs. Túlzott változatosságuk, nem modulszerű szerveződésük, gazdaságosságuk alacsony szintje miatt azonban elveti a puszta adaptív viselkedés lehetőségét, és fittségjelzőként fogja fel őket. Ez azt a meghökkentő és érdekes következtetést készíti elő, miszerint a méretében és képességeiben megszaladt agyat nem is a tulajdonosa, hanem a partnerei érdekei alakították, közvetve szolgálva ezáltal az utódok érdekeit. A művészet, az erkölcs, a nyelv és a kreativitás eredetét is mind az udvarlással kapcsolatos viselkedés holdudvarában villantja fel. Jó példa erre a szakóca, a kőkorszaki ember által készített, kemény kőből pattintott éles kézi szerszám, amit a bőrök és hús feldarabolásához használtak. Ám úgy tűnik, hogy valójában nem is az őskonyha nélkülözhetetlen eszközeként maradt fenn több százezer évig, hanem inkább azért, mert a szimmetrikussá tördelt, simára csiszolt és gondosan kidíszített darabokkal női szívekhez lehetett (képletesen) hozzáférni. Azt jelezte, hogy készítője nem kevés esztétikai érzékkel és szabadidővel megáldott hímpéldány, aki készen áll arra, hogy kezűgyességét, rátermettségét és szép iránti vonzódását egy nő szolgálatába állítsa. Manapság már nem gyártunk ilyen marokköveket, de a fittségjelzők és ornamentals szerepe és száma azóta sem csökkent. Az evolúciós pszichológus szemében a *Stairway to heaven* (a Led Zeppelin rockzenekar több évtizede született dala – szerző megj.) gyönyörű akkordjai is a művészi tehetség olyan kiemelkedő termékét

képezik, ami bizony nehezen utánozható, s nem lényegtelen, hogy népszerűséget biztosít. A szakóca és a zenesláger is, kiterjesztett fenotípusként, a szaporodás esélyeit növeli a szexpiacon. Elménk érzékenysége a szép, az esztétikus, az egyedi és kreatív alkotások iránt tulajdonképpen a szexuális szelekció működésének eredménye, vagyis az alkotójuk az átlagosnál magasabb szociális és szexuális státusra számíthat.

Hamisított szimmetriák

Az FA érték a jó gének eléggé őszinte jelzésének minősül, és régebben nehéz volt hamisítani, ám manapság már jóval több embernek egyre könnyebbé válik a szépülés. Gondoljunk csak arra, hogy olykor egy egyszerű smink is „csodákra” képes. Minden bizonnyal a szépségápolás egyidős az emberiség történetével, hiszen a nők és férfiak egyaránt megtagasztalják, akár kisgyermek koruktól, hogy vonzó külsővel hamarabb hívják fel magukra a figyelmet, könnyebben érvényesülhetnek. Szépnek lenni egyszerűen előnyösebb, mint csúnyának. A szebb embereket hajlamosabbak vagyunk felruházni egy sor pozitív tulajdonsággal, intelligensebbnek és érzelmileg melegebbnek gondoljuk másoknál, még akkor is ha eszünk azt sűgja, hogy tévedhetünk. Az emberek többsége különösen nagy figyelmet szentel annak, hogy fizikai külsejében hogyan jelenik meg mások előtt. Az utóbbi évszázadban a ruházati cikkek és kozmetikai szerek elérhetősége révén a szépségápolás az egyik legprofitálóbbról iparággá nőtte ki magát. Az emberi hiúságnak manapság nem szab határt a szépítőszeres és módszerek elérhetetlensége, annál is inkább, hogy a reklámok is azt sugallják, hogy bárki széppé varázsolható. Persze nem pontosan annyira, mint a reklámarcok, de ha mindenki tökéletes lenne, vagy legalább elégedett a külsejével, akkor a szépségipar felszámolná önmagát. A szépségideálokkal való mindennapi együttélés egészségtelenül nagy terheket ró nőkre és férfiakra egyaránt. Érdekes módon egyik nem sem szereti a szépséget irreálisan bemutató reklámarcokat, viselkedésüket azonban mélyen befolyásolják a csodák ideálok, az önértékeléstől egészen a táplálkozásig és az általánosabb életvitelig.

A külsővel való elégedettség terén azonban komoly különbség van a nemek között, vagyis a férfiak elégedettebbek a külsejükkel, mint a nők. Egy magyar népességen végzett felmérés szerint a férfiak mintegy fele mindig

elégedetten tekint önmagára, a nők esetében viszont csak minden harmadik nő mondja ugyanezt magáról. Nem meglepő módon a férfiak számára fontosabb a partner jó megjelenése és az sem meglepő, hogy a nemen belüli versenyben a nők viszik a prímet, többet irigykednek egymásra, mint a férfiak.²³⁷ Mivel felértékelődött a nemek szépsége, és egyre változatosabb lehetőségek léteznek a szépség elérésére, logikusan következik ebből, hogy óriási üzleti lehetőséget is rejt magában az emberi hiúság. A fejlett nyugati országokban dollár milliárdokat költenek a szépség tökéletesítésére, egyrészt az alkalmi jellegű kozmetikumok széles skálájával, másrészt viszont a maradandó testszépítésnek számító plasztikai műtétek által. A szépítőszerke és eljárások változatossága lehetővé teszi, hogy az emberi test bármely porcikáját esztétikusabbá tegyünk, de a szépség megítélésében ezeknek nem egyformán fontos a szerepük. Az emberi arc szimmetriája mindkét nem esetében elsődleges szerepű. Emellett a nőknél a derék-csípő arány, valamint a fenék és a mellék formája számít a legfontosabb szexuális ornamentalsnek.

Az emberi arc rendkívül összetett, ez pedig azt jelenti, hogy nagyon gazdag a fittséget jelző információkban. Ide koncentrálnak a legfontosabb receptorszerveink is, mint a szem, fül, orr, nyelv, tehát meglehetősen zsúfolt testtájék, de informatív értéke pontosan ebben rejlik, mert a mutációk a szabálytalanságok sorával tehetik aszimmetrikussá. Pontosán ezért fürkésszük előszeretettel mások arcát, mert nehezen lehet szabályos és szép, így nagyon megbízható a fittséget illetően. Ami könnyen lehet szép, az kevés információt közöl az egészségről, ami viszont bonyolultsága ellenére is szép, az megbízható jelzésnek számít.²³⁸ Az ember arca közvetlenül megfigyelhető, jól látható, nincs elfedve (kivételet csak néhány vallási kultúrában találunk, ahol a nők fátyollal fedik el arcaikat), így olyan mintha tulajdonosának a genetikai reklámfelülete lenne. Az emberi arc iránti preferenciánk velünk született tulajdonság, még a csecsemők is szívesebben bámulják a vonzó arcokat.²³⁹ Interakcióink során pedig folyamatosan letapogatjuk tekintetünkkel mások arcának informatív részeit, felismerjük a korábban látott arcokat, felbecsüljük azok vonzóságát, és az arcról olvassuk le hordozójuk szándékos vagy akaratlan közléseit.

Az a kérdés, hogy mitől tetszik egyik arc jobban mint a másik, legalább annyira bonyolult mint maga az emberi arc. Érdekes módon az arc szépségének egyik központi vonása az átlagosság. Mielőtt nagyon meglepődnénk, tisztázni kell viszont, hogy ezalatt nem a közönséges vagy mindennapi arcot

értjük, hanem inkább egy átlagolási módszerrel, több egyéni arc összegzéséből kialakított átlagarcot, ami inkább egy populáció, mintsem az egyén arcát jelenti.²⁴⁰ A jelenben lehetővé teszi a számítógépes technika, hogy különböző arcokat összesmosva készítsék el a kutatók nemlétező szépségek képeit. Érdekes módon a technika által kreált képek jobban tetszenek az embereknek, mint az élő személyek képei.²⁴¹ Persze nehéz azt eldönteni, hogy mindez a tökéletes számítógépes kidolgozottság eredménye, vagy pedig valóban az átlagolási eljárás a nyerő. A számítógépen lehetőség nyílik arra is, hogy a különböző korosztályok képeit kombinálják, így születhetett meg egy szépségkirálynő és kisgyermek képeiből kialakított hibridkép, ami jobban tetszett az embereknek, mint a szépségkirálynő képe. A természet környérelenségeinek tudatában egyelőre biztosan kijelenthető, hogy a modern technika eredményezte szépségek még nem élhetnek közöttünk, ezért irányítsuk figyelmünket újra a valóságos arcokra.

A férfiarcon tükröződő androgén-függő és szimmetrikussághoz kapcsolódó vonások együttesen határozzák meg az arc vonzóságát. A férfias arcvonás, mint a dimorfizmus jele, jórészt a tesztoszteron nevű hormon hatására jelenik meg, ami egy immunrendszert gátló anyagnak ismert, úgynevezett immunszuppresszív. Magyarán szólva ez a hormon veszélyezteti a szervezet általános egészségi állapotát. A magas tesztoszteron szint hatására az állkapocs markánsabbá és szélesebbé válik, a homlokcsont pedig előugrik, ami egyértelműen férfias vonást kölcsönöz az arcnak, de áttételesen azt is jelzi, hogy ez a szervezet egészséges, sikeresen megküzd a betegségekkel, annak ellenére, hogy az immunrendszer gátlás alatt működik. Ugye nem nehéz felismerni ebben a Zahavi-féle hátrányelvet? A nők a férfias arcot úgy értelmezik, mint egy őszinte jelzést a genetikai minőségről. Akinek férfias arca van, és mégis jó egészségnek örvend, az jó partnernek bizonyulna. Vajon így is választanak a nők? Majdnem. Akárcsak az FA esetében, ennek kapcsán is általában a nők hajlanak arra, hogy rövid távú kapcsolatot létesítsenek ezekkel a férfiakkal, viszont akik hosszú távú kapcsolatban gondolkodnak, azok elkerülik őket.²⁴² A hátrányelv így nem érvényesül maradéktalanul, mert ha csupán az működne, akkor a nők mindentől eltekintve ezeket a férfiakat preferálnák. Helyzetfüggő a választás, mivel a jó gének kecsegtetőek ugyan, de ezek a partnerek hosszú távon nem a legmegbízhatóbbak. Ennek nyomán azt is megfigyelték, hogy inkább peteérés körül növekszik a nők érdeklődése a férfias arcú partner fele, alacsony

fogamzó képesség mellett viszont csökken.²⁴³ Talán ez is magyarázza azt, hogy férfiarc hangsúlyozása, illetve szimmetriájának hamisítása miért nem annyira bevett szokás. Mivel a nők preferenciája egyetlen cikluson belül is változhat, és a férfi a rejtett peteérés miatt nem tudja pontosan azt, hogy mikor melyik arcvonását kellene hangsúlyozza, fölösleges energiapazarlásnak tűnik az arc dekorációja. A nőknek amúgy is fontosabb, hogy megbízható és segítőkész pasit csípijenek fel, mintsem, hogy jóképű és sietős pernahajdert.

Ami a férfiarcnak a tesztoszteron, az a női arcnak az ösztrogén, vagyis hátrányt jelentő, de vonzóságot eredményező vegyi anyag. Az ösztrogén a nemzőképesség jelzéseként szolgál, és a női arcon ennek hatására jelennek meg a nőiesnek tekintett vonások. Az egészséges női arcon tükröződő nagyobb ösztrogénhatás azt jelenti, hogy a szervezet egyéb részeit rövidíti meg a tulajdonos, tehát a hátrányelv ez esetben is megfogható.²⁴⁴ Egészen a serdülőkorig a fiúk és lányok arca eléggé hasonló, a tesztoszteron a fiúknál, illetve az ösztrogén a lányoknál azonban fokozatosan elmélyíti a különbségeket. Lányoknál, az ösztrogén túlsúlya a tesztoszteronnal szemben azt eredményezi, hogy az arcot alkotó csontozat növekedése leáll. Ennek hatására kezd a női szervezet zsírt tartalékolni a combokon, a faron és a melleken. Ugyanígy az ajkak és az arc zsírral telítődve kikerekednek. A női arc szépségét eredményező jónéhány vonásért, mint amilyen az alsóarc finom csontozata, a visszahúzott pofacsontok, a nagyobb ajkak, mind az ösztrogén a felelős. A szép női arcról kialakult általános benyomás az, hogy fiatal. A fiatalosság mindkét nem esetében növeli az arc vonzóságát, de ennek jelentősége a nők esetében megsokszorozódik, tudniillik a férfiak szemében ez rendkívüli tetszetős. Azért, mert a női nemzőképesség a fiatalkorhoz kötődik, a fiatalos arc tehát reprodukciós értéket jelent. Az életkor előrehaladtával a női szervezetben az ösztrogén és tesztoszteron aránybeli különbségei csökkennek, és ez azt eredményezi, hogy az idősebb nők arca újra hasonlítani kezd a férfiakéhoz, és vonzósága csökken.²⁴⁵ A természetes női arcot nyugodtan tekinthetjük úgy, mint őszinte jelzést a reprodukciós értékről, a kozmetikumokkal kezelt arc pedig nem egyéb, mint a reprodukciós érték hamisítása. Minden nő szeretné elrejtetni az idő nyomait, és ha van rá lehetősége, akkor meg is teszi ezt. Sam Fine, az egyik híres amerikai sminkmester kijelentésével, miszerint egy nőnek az arcápolás és a smink érzelmi kérdés, csak egyetérteni tudunk, hiszen a nő nemcsak fiatalítja magát, hanem önbizalmát is növeli. Érti, hogy intraszexuális versenyben van.

Ahogy az egyik elégedett kliense elmondta, nem csak az arcát festi a nőknek, hanem a lelkét is.²⁴⁶ A kezelések neve is önmagáért beszél: *anti-aging*. A fiatalító eljárások mindegyikének a tökéletes simaság és a tökéletes szimmetria a célja. Az arkezelő krémek kiválóan eltűntetik a ráncokat, szeplőket, a bőr hibáit. A szájfények és rúzsok alkalmasak az ajkak kiemelésére, de kissé el is túlozzák az ajkak színét és méretét, ami szexuális hívójelként értelmezendő, hiszen a vérbő genitáliákra utalnak. A szemtájék festése a szem kiemelését, hangsúlyozását célozza, ugyanakkor erősebb kontraszthatást eredményez a színes írisz és a szem fehérje között. Tudvalévő, hogy egészséges embernél a szem fehérje tiszta, és az írisszel erős kontraszthatást mutat. A hosszú szempilla szintén fiatalossá és gyermekien ártatlanná teszi a tekintetet, míg a vékony és kiemelt szemöldök a nőies finomságot hangsúlyozza, hiszen a sűrű szemöldök egyértelműen maszkulin jelzés. Sok nő a szemöldökét kissé fennebb húzza meg annak természetes vonalánál, ezáltal pedig a szem észlelt nagyságát manipulálják. A nagy szemek gyermeki ártatlanságot és őszinteséget sugároznak, és ez kitűnő fegyver még egy kemény férfi puhításához is.

A női arc tehát nemcsak a legösszetettebb genetikai reklámfelület, hanem egyben a legőszintébb és legcsalább reklám is. Az arcvonások kellemes harmóniája lehet egy bontakozó tavasz üde színvilága, de a leköszönő langyos ősz színekavalkádja is. Nem csoda, hogy a férfiak olykor tapintatlanul hosszan bámulják. Az arc a fiatalságról tudósít, a test más részeinek információi megbízhatóbbak a termékenységet illetően. Léteznek adatok, miszerint a hosszú távú kapcsolatok építésében a férfiak jóval nagyobb szerepet tulajdonítanak az arcon található fiatalságjelzőknek, míg a rövid távú kapcsolatoknál sokkal nagyobb figyelmet szentelnek a test vonalainak.²⁴⁷

Hamisított arányok

A férfitekintet gyakran kalandozik a nők csípőtájékára is, és mint ahogyan egy jó mérnök felméri egy szép épület szerkezeti arányait, ugyanígy a férfiagy egy gyors számítással a derék és csípő arányát (waist-to-hip ratio, WHR) becsüli fel, ami a fizikai vonzerő egy igen fontos mérőszáma. Ez az arány szintén a női szervezet ösztrógenszintjével van kapcsolatban, és a termékenység mérőszámának tekintik. Tulajdonképpen olyan egyszerű dolgot jelez, hogy miként tartalékolja a zsírt a női szervezet. A férfi és női

testen a zsírtartalékolás különböző testtájékra történik. Előbbiek esetében a hasi tájékon halmozódik fel látványosan a zsír, az utóbbiak esetében viszont a combok, fenék, mellek és csípő környékére lerakódott zsírtartalék teszi gömbölyűvé és széppé a formákat. Nyilvánvalóan csak azok a nők képesek zsírt tartalékolni akik nem éheznek, jó fizikai és egészségi állapotnak örvendenek. Akinek a betevő falat megszerzése elhúzódó problémát jelent, annak a szervezete elégeti a zsírt, és nem tartalékolja. Devendra Singh amerikai professzor 1993-ban állapította meg, hogy ez lehet az első széles szűrő, melynek segítségével a férfiak kiszelektálják a nem egészséges, a gyenge fogamzásképes, illetve a terhes nőket.²⁴⁸ A derék-csípő arány európai és amerikai kultúrkörben 0,6 és 0,8 közötti értéke a legtetszetősebb (például egy 60 cm kerületű derék és 86 cm kerületű csípő aránya 0,7), kultúránként és népcsoportonként léteznek azonban apróbb eltérések. A 0,6-hoz közelítő érték homokóra típusú test, a 0,8 körüli arány teltebb, de még mindig szembetűnő és vonzó különbséget fed. Az utóbbi évtizedek legtöbb női szépségideálja kellemesen esztétikus látványt nyújtott a maga 0,7 körüli derék-csípő arányával. Tündöklésük napjaiban Marilyn Monroe és Sophia Loren derék-csípő aránya 0,63 volt, Bo Derek 0,65-ös aránnyal dicsekedhetett, a jelenhez közelebb Jennifer Lopez 0,67, Naomi Campbell 0,68, Angelina Jolie 0,73 és Megan Fox 0,77 arányai sok férfit hódolót sorakoztattak fel. Ezeknél a díváknál az ápolt bőr alá elmentett zsírtartalék szexuális díszítőelemként szolgál, fiatalnak, egészségesnek és termékenynek mutatja őket. Ezzel szemben egy alultáplált nő nem képes gömbölyűen kecsegtető formákkal hódítani, ahogy az is megfigyelhető, hogy a rendszeresen nagy zsírégetéssel járó sportok művelői vékonyak és szikárak. A hivatásos hosszútávfutó nőknek nincs nagy fenékük és nagy mellük, mert nem marad zsírjuk tartalékolásra.

Az idők folyamán a nők hamar felismerték a derék-csípő arány jelentőségét, és igyekeztek saját maguk számára kedvezően hamisítani azt, akár szenvedések árán is. A legismertebb erre vonatkozó eljárás egy igazi alakformáló fehérnemű, a derékfűző használata volt. Hosszu ideig mindkét nem használta, mindkettő a szexuális dimorfizmus hangsúlyozása céljából. A férfiaknál a derék szorosabbra húzása jól palástolta az öregedésre utaló pocakosodást, és kiemelte a felsőtest mell és vállizmait, aminek viszont az intraspecifikus versenyben lehetett szerepe. A fejlett felsőtest erőteljesen férfias, tehát alkalmas a versenytársak elrettentésére. A nőknél a fűző segítségével elért darázsderék viszont erőteljesen nőies. Valamikor a

későreneszánsz korában indult hódítójára, s egészen a XX. század elejéig volt viseletben. Hogy miből és hogyan készült, az sokkal kevésbé érdekes, mint az a funkciója, hogy test idomait formálja. A vékony derék alatt terebélyesedő szoknya és a fölötte kidomborodó mellek homokórára emlékeztető, keretbefoglalt szexis alakot kölcsönöztek a nőnek. Merev szerkezete egyenes testtartást biztosított, tehát nem csak a derék-csípő arányban csalt, hanem a testtartási hibákat is korrigálta. Mivel szoros volt, a fűző csökkentette a női tüdő befogadóképességét is, ami egy sajátos pihegő légzést eredményezett, így a vizuális inger és az erotikus hanghatásokat imitáló légzés együttesen ténylegesen „vadító” lehetett a kor férfiúi számára. A fűző divatjának végül egy elhúzódó társadalmi vita vetett véget. Egyrészt az emancipálódó nők fordultak ellene, mivel a nők elnyomásának és szexuális kihasználásának szimbólumaként tekintettek rá, másrészt viszont az orvosok felől érkeztek jórészt megalapozott kifogások ellene, miszerint túl nagy nyomást gyakorol a belső szervekre, megbetegítve azokat. Valószínűleg az igazság árnyaltabb annál, mintsem csupán egy gyilkos béklyó lett volna a testen, hiszen a nőket valójában nem kényszerítették ennek viselésére, hanem ők maguk próbálták nőiességüket hangsúlyozni, akár szenvedések árán is. Teljesen azért nem tűnt el a divatból, manapság is erotikus alkalmi fehérneműnek számít, persze jóval rugalmasabb és könnyebb vázzal mint a halcsont vagy acéldrót, de a szabad mozgáshoz és kényelemhez szokott nők között már nem népszerű.

A női testen, hátulról, a csípőnél kissé lennebb, a férfi tekintetet egy újabb szexuális ornamens vonja magára, a fenék. A két lábon járás miatt őseinknél a láb felső izmai megerősödtek, hogy a test előlendítésében segítségre legyenek, és a főemlősök között egyedülállóan félgömb alakot nyert a lerakódó zsírszövet miatt.²⁴⁹ A női fenék az egyik legfontosabb zsírszövetet tároló hely, ami kifejezetten szexuális hívójellegű, formájában is sokkal tökéletesebb és pompásabb, mint a férfiaké. Jobban kidomborodik, és amolyan nyilvános női érettségi bizonyítvány. A kamaszkor előtt a fiúk és lányok feneke általában hasonlóan lapos, viszont utána a nők testük változásait, súlyfölségüket, vagy bőrüknek állapotát legjobban a hátsójukon veszik észre. Gyakori, hogy az aránytalan zsírlerakódás miatt itt több zsírszövet halmozódik fel, mint a test többi részein, így a farmernadrág a fenék miatt válik szűkké, és a bőr középső rétegén, a kötőszöveten áttüremkedő zsír itt okozza leggyakrabban a narancsbőrnek nevezett

elváltozást. Kevés nő van, aki elégedett a popsija formájával, de aki elégedett, annak bizonyára meg is csodálják e domborulatát a férfiak. A félgömb alakú hátsórész nem a modern korban indult hódítóútjára, sőt a történelmi időkől visszaköszönő bizonyítékok mind arra utalnak, hogy a telt formáknak volt igazán nagy keletjük. A több mint húszezer éves őskőkori kis szobrocska, a willendorfi Vénusz fenéke gömbölyű és óriási, ami egyaránt értelmezhető a termékenység, a jóltápláltság és az egészség idealizált megformázásaként.²⁵⁰ Az ókori görög és római művészek nőideálja már sokkal karcsúbb, de korántsem sovány. Ezek a harmonikus, szépen hajló és domború formák egészen a reneszánszig kísértének. A barokk festészet nagymesterének, Peter Paul Rubensnek a telt idomú női alakjai nyomán a köztudatban a mai napig rubensi idomokként élnek a nagyméretű zsírpárnák, és végképp nem igaz az, hogy ezek ne lennének népszerűek manapság. A férfiak szemében nem csak a divatos a tetszetős. A divat mindig az, ami nehezen elérhető, amint azt a fejezet első felében kifejtettük. Amikor valami könnyen elérhetővé válik, akkor megszűnik divatnak lenni, mert elveszíti megkülönböztető értékét. Vagyis a jóltápláltság korában sok zsírszövetet elmenteni a fenékre sokkal könnyebb, mint volt az régebben, ezért divatos manapság a kisebb és feszesebb félgömb. A könnyen bevihető kalóriák időszakában az számít fittnek, akinek sikerül megőriznie fenéke formasságát, rádolgozik arra, hogy hátsója feszes és bőre fiatalosan rugalmas maradjon. Mérettől függetlenül a gömbölydedség számít esztétikusnak, az a hátsó, ami a derék vonalától elrugaskodva félkör alakban emelkedik ki. Így a fenék formájának hamisítására tett törekvések sem igazán meglepőek.

Míg a derekat a fűző kicsinyítette, a feneket a turnúr nagyobbította. Ezt a szintén halcsontból vagy acélból készült félgömb alakú szerkezetet szalagokkal rögzítették a derékhoz a fenék fölé, és lószőrrel kitömött párnát helyeztek rá, és erre tornyozták fel a szoknyát. Így a nő hátsója egészen kiemelkedett, és a keskeny derék miatt erős kontraszthatással hívta fel magára a férfiak figyelmét. A turnúr a XIX. században volt különösképpen divatos, és fardagálnak, hamis farnak, vagy párizsi farnak is nevezték, utalván a divat születési helyszínére is. A derékfűző és a turnúr viselete nyilvánvalóan nem kényelmi szempontokat követett, nagyon körülményes lehetett így a nőnek egyszerű mozgásokat is végrehajtani, vagy leülni, de a férfiszem elkápráztatása mindennél fontosabbnak bizonyult. A korabeli női divatról szót ejtve jegyzi meg a Magyar Bazár szakértője 1877-ben: „amíg

valaki járni tud, addig nincs elegánsan öltözve”.²⁵¹ Erre még rásegített az is, hogy a munkát vállaló férfiak ruházata egyszerűsödött, ekkor honosodott meg az egyszerű öltöny viselete. Ezért a férfiak a vagyonságot, a jómódot hogy is fejezhették volna ki szembetűnőbben, mint hölgyeik túldíszített és gazdag ruhatárával.

A XX. században a nők ledobták a fűzőt és fardagályt, de a férfiak érdeklődésére számot tartó hátsó idomaikról korántsem feledkeztek meg. Egyrészt a század folyamán egyre többet mutattak meg testük valós határvonalaiból a szűkülő és rövidülő szoknyák és a nadrágviselet révén, másrészt képbe jöttek a hódítás újabb kellékei. A jelenben az egyik legkifejezőbb feminin kellék a magas sarokkal felszerelt cipő, ennek is a túsarok változata, a stiletto²⁵². Bár a test különböző részein viselték, a fardagály és a túsarkú cipő funkciója teljesen azonos. Megemelni a fenék domborulatát. Mindemellett a magas sarok kiemeli a láb kecses vonalait, és hosszabbnak láttatja a végtagot, ezzel is azt üzenve a szemlélőnek, hogy egy kifejlett nő lábait nézi. A túsarkúban járást tanulni kell, de megtérül a befektetett energia, tudniillik minél magasabb és vékonyabb sarkon jár egy nő, annál inkább magára vonzza a hímek tekintetét. A szó átvitt és valós értelmében is, magas sarkú cipőben esendőbb a nő. Oda kell figyelnie minden mozdulatára, nem tud szaladni benne, nem tud menekülni, és olykor segítségre szorul egy kockaköves útszakaszon, vagy a lágy gyepen, ilyenkor pedig jól jön egy segítő férfikéz, akibe bele lehet karolni. Ezt a fajta kiszolgáltatottságot csak tetézi az, hogy felnyomja a fenék felső domborulatát, ami erőteljes szexuális hívóinger a férfi számára. Sok főemlősnél megfigyelhető, hogy a párzási készenlétét úgy jelzi a nőstény, hogy hátsóját kidomborítja, mintegy felkínálja a hímnak, aki így könnyebben fér hozzá a női nemi szervhez, könnyebben képes behatolni a hímvesszővel. A szexuális pozíciók számtalan változata közül valószínűleg az úgynevezett kutypózt használták őseink a leggyakrabban, vagyis a férfi hátulról közelített a nőhöz. A homorított hát és a domborított fenék látványa a férfinak rendkívül izgató, és ebben a pozícióban a pár domináns tagját játszhatja. A magas sarok okozta megemelkedő női tompor ezért vonzza magára a hímek tekintetét. Az is megfigyelhető, hogy a magas sarkon mozgásban levő nő csípője sokkal jobban kibillen, mint a lapos cipőben járóké. Egyenes derék mellett a jobbra-balra ringó csípő a valóságosnál szélesebbnek tűnik, vagyis a derék-csípő arányt javítva csal a mozgással. A vizuális élményhez társul a kemény sarok

ritmusosan kopogó zaja is, ami ugyancsak figyelemfelkeltő hatású, így gyakorlatilag a nő képes teljesen uralni a férfiak legfontosabb receptorait, elcsavarni a fejüket, megmozgatni fantáziájukat, és alapjaiban manipulálni szexuális viselkedésüket. A modern femme fatale, a végzetesen csinos és vonzó nő, aki ellenállhatatlan vágyat ébreszt a férfiakban, kötelező módon túsarkút visel. Ennek a lábfejre, lábujjakra, bokára és inszalagokra gyakorolt káros hatását csak az ellensúlyozza, hogy viselője igazi, önbizalommal teli nőnek érezheti magát. Terry DeHavilland angol cipőtervező humorral fűszerezett véleménye a kellékről éppen ezt a kettőséget érzékelteti: „az emberek szerint a stiletto árt a lábnak, de jót tesz a léleknek. Melyik fontosabb?”.²⁵³

Szót kell még ejtenünk a női test egy további ékességéről, a mellről. Szembetűnően nagyobb a női egyedek melle a férfiakénál, és mondhatnánk, ez magától érthető, hiszen a mellekben vannak a tejmirigyek, innen táplálják kicsinyeiket a nők. Igen ám, de a mell nagyságát nem a tejtermelő mirigyek, hanem a zsírszövet mennyisége határozza meg. A szoptatás folyamán valóban megduzzadnak a mellek, de nem kell várandós vagy szoptatós anyának lennie egy nőnek ahhoz, hogy mellmérete nagy legyen. A mellek már serdülő lányoknál, tehát jóval a szoptatás megkezdése előtt kerekedve növekednek. Igazából nincs összefüggés a terhesség előtti mellméret és a szülés utáni tejhozam között sem.²⁵⁴ Felmerül tehát az a kérdés, hogy milyen célból nőnek ekkorára ezek a testrészek, hogyha funkciójukat jóval kisebbben is elláthatnák. Ha a főemlősök nőtényeit vizsgáljuk meg, akkor egyiknél sem találunk ilyen szembetűnően kidomborodó emlőket, jóval laposabb és rugalmatlanabb változatokkal is tökéletesen megfelelnek az utódtáplálás céljának. Az embernél viszont rögtön gyanússá válik, mihelyt a fiziológiai funkciója nem indokolja azt a pazarlást, amivel szembetűnővé és tetszetőssé válik a férfiak számára. A női mell alakja és mérete erősen függ a gazdája kondíciójától, tehát kiváló fitnessjelző. Jelentős zsírmennyiség halmozódik itt fel, ami viszont táplálkozási problémák miatt igen hamar meg is csappan, tehát ősanyáink fedetlen keblei megbízhatóan jelezhették az udvarlók fele, hogy bőséges és kiegyensúlyozott étrenden vannak, vagy csak alkalomadtán esznek kiadósan. A férfiak választása azonban másképpen is beleszólt a női mell evolúciójába, mégpedig úgy, hogy reproduktív jelzésként kezelték a fiatal és öreg egyedek közötti megkülönböztetésben.²⁵⁵ Míg a fiatal nők melle feszes és rugalmas, az idősödő nőké leereszkedik, veszít rugalmasságából és általában esztétikájából. Tehát nem véletlen, hogy a férfiak a keményen álló melleket úgy értelmezik, mint a termékenység jeleit, a lógó melleket pedig a

letűnt termékenység jeleként. A férfiaknak a nagy és feszes mellek iránti rajongását mi sem bizonyítja jobban, mint a szex és pornóújságok képanyaga iránti lankadatlan érdeklődésük, illetve az, hogy a tehetős és korosodó nők igen komolyan gazdagítják a mellfelvarró plasztikai sebészeket és a speciális melltartók forgalmazóit.²⁵⁶ A mellformáló beavatkozások elsöprő hányada a mellbe ültetett implantátumok vagy saját zsírszövet átültetésével ennek nagyságát hivatott növelni, és ehhez képest kevés a mellméret csökkentését célzó plasztikai beavatkozás. Az is elég gyakori, hogy a nők a melleik hasonlóságát próbálják javíttatni, hiszen a két mell jó kifejezője a test szimmetriájának. A szimmetriától való eltérés a nagyra nőtt páros szervnél könnyebben észrevehető, ezért az igyekezet a különbségek kendőzésére.

A derék, a csípő, a fenék és a mellek finom görbületei, arányai és formái természetesen a fizikai vonzóságról nem csupán önálló és független vonásokként próbálnak meggyőzni, hanem ezek interakciós hatása és az összhatás is fontos a vonzóság megállapításánál. A vonzóerőnek minden bizonnyal köze van a fiatalsághoz, az egészséghez és a termékenységhez. Ezek a tulajdonságok nagymértékben együtt is járnak, de a szervezet nem tudja az összes fittségjelzőt maximálisan kifuttatni, hiszen akkor minden nő dögösen szexi lenne, és minden férfi macho szívtipró. Ismerjük el, ez azért nem így van, hihetetlenül nagy a változatosság. Ebben a nagy változatosságban azért is olyan nehéz megfogalmazni pontosan azt, hogy mi az ami tetszik, és miért tetszik, ami tetszik. A szexuális versenyben azonban viszonylag kevesen maradnak pár nélkül, és ez nemcsak azért van, mert mindenkinek vannak vonzó tulajdonságai, hanem azért is, mert a szépség iránti elfogultságunk okán szemrebbenés nélkül csalunk, hogy jobban nézzünk ki, és könnyű szívvel hagyjuk is magunkat félrevezetni a valóságosnál szebbnek álcázott másik által.

Csalással versenyben és csalással együtt

A jó génekért kialakuló nemek közötti versenyhelyzet abból a biológiai megszorításból eredeztethető, hogy egyetlen személy genetikai érdeke sem azonos egy másik személyével. A szexuális úton szaporodó élőlényeknek tehát minden egyes fajon belüli egyed kisebb-nagyobb mértékben vetélytársnak számít. Ez azt jelenti, hogy biológiai értelemben minden férfi vetélytársa minden másik férfi, minden nőnek vetélytársa minden másik nő, és minden férfi vetélytársa minden nő, illetve fordítva is. Ennek ellenére az

ember, mint a legfejlettebb szociális szerveződésben élő faj, az egymás közötti kooperáció olyan magas szintjét valósította meg, ami az élővilágban szinte példátlan. Az udvarlóviselkedéstől a gyermeknevelésig a szelekció kedvez azoknak a viselkedésformáknak, amelyek a férfi és nő összehangolt erőfeszítésén alapulnak. Ez különösen szembeötlő a közös utódok nevelésében, hiszen a gyermekben találkozik és testesül meg a férfi és nő genetikai hagyatéka. Mivel génjeink tovább élnek gyermekeinkben, a kooperáción alapuló szülői viselkedésre erős szelekciós nyomás irányul.²⁵⁷ Elméletileg úgy szabad csak a szülőpárt alkotó férfinak és nőnek külön-külön önzőnek lenniük és versenyezniük, hogy közben összhangban cselekszenek a közös géneket hordozó gyermek érdekében. A hosszú távú együttlétben azt az egyensúlyhelyzetet kell megtalálniuk, hogy a közös cél érdekében cselekedjenek akkor is, ha ezt másféleképpen teszik.

Több mint félévszázaddal ezelőtt Alvin Gouldner amerikai szociológus egy nagyhatású tanulmányt írt arról, hogy a társadalmi stabilitás alapja tulajdonképpen egy nagyon egyszerű és univerzális emberi gesztus, a *reciprocitás*.²⁵⁸ Az emberben erős késztetés él arra vonatkozóan, hogy amit kap, azt vissza is fizesse valamilyen módon. Ez egyrészt egy közmegegyezésen alapuló csere, másrészt viszont egy társas egyetértésen alapuló ősi norma, aminek kényszerítőereje van. Gouldner kifejezésével élve, az ember a folyamatos lekötöttség árnyékában él. A normának kétféle változata is megfigyelhető, a heteromorf és homomorf változatok.²⁵⁹ Az előbbi azt jelenti, hogy egy jószágot vagy egy szolgáltatást más formában, de ugyanolyan értékben szolgáltatunk vissza. Ha például egy férfi virággal kedveskedik egy nőnek, akkor az egy mosollyal és puszival fizet érte. Az utóbbi esetben pedig pontosan ugyanazt kapja az egyik fél a másiktól. Ha a férfi meghívja a nőt egy csésze teára, akkor a nő egy következő alkalommal ugyanezt ajánlja fel. Ami viszont rendkívül lényeges aspektus, az, hogy a reciprocitás nem csupán a jó szándékú cselekedetekre igaz, hanem az ártó szándékokra is. Így megkülönböztethetünk pozitív és negatív kölcsönösséget. Az Ótestamentumban felemlített *szemet-szemért* elv például a negatív homomorf reciprocitás jó példája. A csalók és normaszegők megbüntetése olykor költséges is lehet, de valószínűleg azért élünk vele, mert a reciprocitás kényszerének engedelmeskedünk.²⁶⁰ Például csupán a nyereség-veszteség mentén értékelve egy csapodár férfi kiebrudalása a közös gyermeket nevelő nő által akár ésszerűtlen is lehet, mivel a nő sokat veszíthet anyagi támogatás, védelem,

idő- és energiaráfordítás terén. A reciprocitás pozitív és negatív változata egyaránt kényszeríti az embert a kooperációra, függetlenül attól, hogy önzetlenség vagy önzőség hajt a viselkedésben. Gouldner szerint a „jó tett helyébe jót várj” alapú együttműködésben megfér egymás mellett az altruizmus és egoizmus is. Sőt, pusztán racionális alapon is lehet valaki együttműködő, nagyon önző érdekekkel, úgy hogy megérti, hogy mások csak akkor segítik, ha maga is segít. A segítség ebben az esetben nem lelkiismereti, hanem stratégiai kérdés. A csapodár férfi is dönthet úgy, hogy segít a gyermek felnevelésében, de ezt lehet, hogy nem a közös teherviselés motiválja, igazi szándéka nem az, hogy könnyítse a nő terheit, hanem az, hogy jó feltételeket biztosítson génkészlete hordozójának. A reciprocitás tehát az erkölcsön túlmutató biológiai stratégia, és azért alakult ki, mert hasznosnak bizonyult a felek számára úgy is, hogy közben a játékosok nem tévesztik szem elől önös érdekeiket.

Ideális esetben a szülők együttléte az utód felneveléséig, és még azon túl is tart, de párkapcsolat idővonalán már a kezdeteknél különbségeket találunk a nemek között. A párválasztási stratégiáik jelentősen eltérnek egymástól. Nyilván mindkét nem képviselői arra törekednek, hogy a lehetséges partnerek őket lássák a legmegfelelőbbnek és legkíváncsúbbnak, ezért úgy igyekeznek elcsavarni egymás fejét, hogy ez meg is történjen. Megtévesztési trükköket alkalmaznak. Egy vizsgálatban nagy lélekszámú amerikai és német mintákon megfigyelték, hogy melyek azok a csalási formák, amelyek a két nemre leginkább jellemzőek.²⁶¹ A kutatók előfeltételezése szerint a blöff a következő területekre vonatkoztatva jelenik meg: anyagi lehetőségek és státusz, a szexuális kapcsolatot felvezető érzések mélysége, a szexuális kapcsolatot felvezető csábítás hatékonysága, a közösülés utáni hosszú távú szándékok és az egymás iránti elkötelezettség. Nos, ami az anyagi lehetőségeket illeti, a férfiak hajlamosak tehetősebbnek feltüntetni magukat, mint amilyenek valójában, a nők pedig érzékenyebbek erre a csalástípusra, mint a férfiak. Abban az esetben, ha kiderül, hogy a másik fél blöffölt a vagyonát illetően, a nők sokkal nagyobb megbántottságot mutatnak. Fontos tehát a nőknek, hogy ha a partner pénztárcája vastag, akkor abban valóban pénz legyen. De mielőtt rásütnénk a nőkre, hogy túlzottan anyagiassak, el kell mondani azt is, hogy korántsem ez az a csalásforma, ami a leginkább kihozza őket a sodrúkból. Ennél jóval erőteljesebb negatív érzéseket élnek át, hogyha a férfiak az érzéseik mélységéről informálják félre őket, mégpedig azzal a

céllal, hogy mielőbb közösülhessenek velük. A megjátszott elkötelezettség tehát a legkegyetlenebb fegyver egy nővel szemben, hiszen ne feledjük, egy nő érdekeltőbb a hosszú távú partner megkaparintásában, mint a férfi. A férfiak ezzel szemben jóval érzékenyebbek az olyan szituációkra, amikor a nők megjátszódják, hogy kívánják és élvezik a szexet. Ennek a megtévesztésnek is több oka lehetséges. Elképzelhető, hogy a nő anyagi forrásokat keres, vagy egyszerűen a versenyképességét fitogtatja, amikor a férfiak előtt megjátssza magát. A férfiakban tehát nagyobb csalódást kelt, ha a partner csak mímeli a szexuális vonzódást és örömet, és a nők gyakran is élnek ezzel a megtévesztési formával, hogy partnerüket közelükben tartsák. Szépen kitapintható, hogy a férfi rövid távú stratégiái és a nők hosszú távú stratégiái mellé pontosan illeszkednek a megfelelő blöffölési technikák, hiszen a nők rövid gyönyör megjátszására hajlanak és képesek leginkább, míg a férfiak a hosszabb elköteleződés és érzelmi bevonódás mímelését vállalják be leghamarabb. E hamisságok mögött evolúciós igazság húzódik meg, arra vonatkozóan, hogy a nemek stratégiái hosszú időn keresztül, koevolúciós versenyben alakultak ki, és formálták egymást. További megállapítás, hogy a megtévesztési stratégiák pontosan előre jelezhető területekre vonatkoznak, azaz a férfiak a vagyonuk és elkötelezettségük tekintetében füllentenek leginkább, a nők viszont a vonzóságuk és a szexuális öröm megjátszásában. A becsapottságból származó, területenként különböző intenzitású negatív érzések szintén a koevolúció termékei, és védekezés gyanánt működnek. Észrevehető, hogy a nők általában hevesebben reagálnak a párkapcsolati megtévesztésre, mint a férfiak. Ez a tény szintén alátámasztja azt az általánosabb megállapítást, hogy a nőnek az utódvállalás jóval nagyobb befektetést jelent. Ennek okán a partner bármiféle félrevezető akciójára jobban odafigyel, és hevesebben reagál, hiszen érdeke, hogy kooperációra bírja partnerét, és segítség mellett nevelje utódait. A pár hűtlenségének megélése egy nő számára főleg azért fájdalmas, mert érzelmileg érzi kisemmizve magát, vagyis úgy éli meg, hogy a hosszú és tartós kapcsolatot adja fel a férfi. A férfiak a párjuk hűtlenségében a testi együttlétet nehezményezik a leginkább, kevésbé érdekli őket az érzelmi összetevő. Az, hogy a hűség egy nő értelmezésében emocionális elköteleződés, a férfi számára pedig inkább szexuális elköteleződés, biológiai érdekeik különbözőségének lecsapódásai a viselkedésükben: a nő érdeke, hogy segítséggel nevelje utódját, a férfié pedig az, hogy elkerülje, hogy más utódját nevelje.

Miért mosolyog Júlia?

...Én drágalátos palotám, / Jóillatú piros rózsám, / Gyönyörű szép kis violám, /
Élj sokáig, szép Júliám!...Júliámra hogy találék, / Örömemben így köszönék, /
Térdet-fejet neki hajték, / Kin ő csak elmosolyodék.

A fenti két gyönyörű versszak harmadnyi része egy réges-régi szerelmi vallomásnak. Balassi Bálint, a magyar nyelvű költészet első klasszikusa írta 1589-ben ezt a verset²⁶² szerelméhez, a Júliának becézett Losonczy Annához, aki nem sokkal azelőtt kosarazta ki őt, nem megfelelő magaviselete miatt. A hat szakaszba tömörített rajongás a határtalan bókók szűnni nem akaró sorozata, amire az imádott nő válasza csupán egy mosoly. Miért legyint egy úri hölgy az ilyen szépen megfogalmazott hódoló szavakra? Miért a reménytelen elutasítás? Talán nem értett a költészethez, vagy nem tetszettek neki a sorok? Szinte kizártnak tartom, hiszen ezek a hölgyek gyakran hallottak akkoriban ilyesmit, dalolva, hangszeres kísérettel, tehát nem lehetett idegen számára sem a forma, sem a tartalom. Korabeli beszámolók szerint Losonczy Anna igencsak szép, művelt és vidám alaptermészetű hölgy volt, aki a verset ihlető véletlen találkozáskor már özvegy volt, vagyis elméletileg mutathatott volna nagyobb érdeklődést egy jóképű és magas fokon iskolázott magyar nemes iránt. Valamiért mégsem tette. Ez annál is furcsább, mert korábról már jól ismerték egymást, Balassi nem ekkor kezdte a hölgy szívének ostromát, hanem akkor, amikor az még férjezett volt. A férj halálával azonban nem gördült el minden akadály a boldog kapcsolat útjából. Júlia nem akarta Bálintot, és oka volt rá, hogy miért nem. Balassi Bálint csak verseiben ismerte a hosszú elkötelezettséget és hűséget, miközben élete tele volt erőszakkal és a szerelmi kalandok sorozatával.²⁶³ A mindössze negyven évet élt költő mindvégig igazi kalandor volt, szoknyabolondként hódított, és ha nem sikerült szépszóval csókot kérnie, akkor vett ő erőszakkal is. Megtörtént, hogy rablólovag módjára az országúton ütött rajta a kíváncsú asszonyon, de féktelen természete arra is rávitte, hogy egyik unokatestvérét vegye nőül, hogy megcsappant vagyonát gyarapíthassa. Szülővárosának, Zólyomnak polgárai 1583-ban úgy nyilatkoztak róla, hogy „már pusztá nevére összeborzadunk, nem csupán látására”, és ebben komoly szerepe volt annak, hogy a város lányait és asszonyait hajkurászta a daliás vitéz.²⁶⁴ Természetesen a hírek eljutottak Júlia fülébe is, és döntésében az alkalmi

nőügyek többet nyomtak, mint a mesterien formált szavak és határtalan fogadkozások. Az irodalomtörténet hajlamos tragikusként emlegetni a viszonzatlanság okán a költő szerelmi életét, a kudarcért azonban egyetlen ember okolható. Balassi Bálint, a zseniális költő és reneszánsz kalandor, képtelen volt önző céljain túllépve, hosszú távú párkapcsolatban élni. Az idealizált, szerelmi istennőként magasztalt Júlia tehát saját érdekeit mérlegelve a lehető legbölcsebb döntést hozta, amikor nem lágyult el a sziporkázó szerelmi vallomások tüzeiben, és csak csendben mosolygott. A közös jövő igencsak ingatag lábakon állt volna, ha vagyonát egy mértéktartásra képtelen férfivel osztja meg, és közös utódot vállal egy szoknyavadással. Losonczy Anna jó naiv pszichológus volt, tudta, hogy egy félrelépésre és devianciára hajlamos férfival nem szabad közös jövőt vállalnia, még akkor sem, ha az egy szépbeszédű és vonzó pasas. Jó elmeolvasói képességét valószínűleg annak is köszönhette, hogy korábbi életében voltak már szerelmi gubancok, majd később, vagyonos és egyedül maradt szép nőként csapták neki a szelet a férfiak.

A tudományos kutatások alátámasztják azt, hogy a fizikailag vonzó személyek sokkal könnyebben lepleznek le olyan hazugságokat, amelyeket vonzó személyeknek mondanak, mintsem olyanokat, amelyek nem vonzó személyeknek szólnak. A dolog viszont fordítva is igaz, vagyis a nem vonzó emberek könnyebben ismerik fel a nekik szánt hazugságokat, mint azokat, amelyeket vonzó külsejű embereknek mondanak.²⁶⁵ Kétségtelen, hogy a vonzó és nem vonzó személyeknek a társas környezetükről kialakított képe meglehetősen különböző. A szép és csúnya emberek lényegesen különböző világban élnek. A vonzó személyek rengeteg olyan pozitív üzenetet hallanak, amelyeket a nem szép külsejűek jóval ritkábban. Ezek természetesen a hódolói üzenetek, amelyeknek tartalma olykor igencsak eltúlzott, és a csodálat, a megélt érzelmek mélységével vagy az elkötelezettséggel kapcsolatosak. Ha egy vonzó nőnek sok férfi üzeni azt, hogy folyton róla álmodoznak, és a világ végére is elmennének érte, akkor tudja, hogy ezek hitelességét erős fenntartásokkal kell kezelni, hiszen tapasztalatai is megerősíthetik abban, hogy a férfiak hosszú és önzetlen beszéde rövid és önző célokat követhet. Magyarán szólva nehezebb bókokkal átverni egy olyan nőt, akinek rendszeresen bókolnak, mint egy olyant, aki ritkán hall ilyesmit. Ezért nem járt sikerrel Balassi szívhódító ostroma Losonczy Annánál. A nem vonzó személyek a felületes és könnyen átlátható füllentések

helyett a mélyebb és körmönfontabb hazugságokkal találkoznak gyakrabban, ezért ők jobban kezelik ez utóbbiakat, mint a számukra szokatlan bókokat. Mindenki azokat a hazugságokat leplezi le könnyebben, amelyekben gyakorlata van. A gyakorlat tehát csak egy nagyon specifikus képességet erősít, és nem általában az emberismeretet. Vonzó külsővel az embernek nagyobb esélye van jobban érteni a szexuális célzatú blöfföket, de ez semmilyen biztosítékot nem jelent arra vonatkozóan, hogy például a munkahelyi átveréseket is könnyebben leplezi le.

A blöff és szépség kapcsolata egy másik vonatkozásban is jelentősnek mondható. Nemcsak jobban értik a vonzó személyek a szexuális célzatú megtévesztéseket, hanem többször is élnek vele. A vonzó nők sokkal többször vetik be bájaikat egy szívesség elérése érdekében, mint teszik ezt a férfiak. Az „aranyásó” hölgy archetípusa olyasvalakit takar, aki, anélkül, hogy szexuális kapcsolatot részesítene a férfival, szépségét felhasználja arra, hogy kedvességet, ajándékot, vagy segítséget csikarjon ki tőle. A férfi szórakozóhelyek táncosnői képesek jelentős pénzüsszegektől megfosztani a klienseket, anélkül, hogy ágyba kerülnének velük. Ugyanígy a lerobbant autójuk mellett stoppoló csinos hölgyek szinte biztosan nem maradnak az úton, sőt ha tehetik, a motorhibát is korrigálják a segítőkész férfiak, és közben csak kedves és hálás mosolyokat zsebelnek be.²⁶⁶ A csábítással szembeni ellenállás a férfiaknál jóval csekélyebb mint a nőknél, tehát érthető, hogy miért alkalmazzák a nők jóval többször a taktikát mint a férfiak, amikor nem szexuális jellegű nyereség bezsebelése a cél. Erőteljesebb szelekciós hatásnak van kitéve a női nem, hogy az effajta taktikázással éljen, hiszen szexuális együttlét nélkül nem kockáztat, és csekély idői és energiai ráfordítással nagy hasznot tud lehúzni. Ugyanez fordítva nem működik ily könnyen, mert a férfi ritkábban szorul a nő fizikai erejére, technikai tudására vagy anyagi támogatására. Míg a nő csupán jelentős reprodukciós költség árán képes reprodukciós előnyre szert tenni, addig a férfi kis szexuális ráfordítással jelentős reprodukciós előnyre tehet szert. Ezért van az, hogy a nőnek kellően óvatosnak és gyanakvónak kell lennie, míg a férfi megengedheti magának, hogy félreértsen minden női mosolyt és barátságos gesztust. A tudományos kutatások alá is támasztják ezt a különbséget. A nők jóval gyakrabban játsszák meg azt, hogy szexuálisan vonzódnak egy férfihoz, azért, hogy előnyös helyzetbe juttassák magukat, és a taktika azért simán egy blöff, mert bevallásuk szerint a vonzódás legtöbbször alaptalan, és egy olyan játszma része, aminek nem célja a szexuális együttlét.²⁶⁷

Szerelem sötét háromszögben

Míg a nők az alaptalan kedvességre mutatnak nagyobb hajlandóságot, addig a férfiak a partner alaptalan rágalalmazásában az élenjárók. A férfiak úgy manipulálják partnerüket, hogy azok testi vagy pszichikus adottságait leminősítik, hogy ne érezzék annyira értékesnek magukat, mint amennyire valóságosan lehetnének. Ez egyszerű férfiúi faragatlanságnak tűnhet, de sokszor túlmutat ezen. Azt hinnénk, hogy egy hiúságában sértett nő szabadulni próbál az ilyen kegyetlen férfitől, de ez az esetek többségében nem így van. Azok az inzultusok, amelyek a nő fizikai megjelenését, mentális képességeit, személyes értékét, vagy hűségét célozzák meg, tulajdonképpen módszerei annak a stratégiának, hogy a férfi hosszútávon maga mellett tartsa partnerét.²⁶⁸ Ha sikerül a nővel elhitetnie, hogy az csúnya, buta és élhetetlen, akkor a férfi hosszú időre magához láncolja őt, mert a nő nem fog próbálkozni más partner irányába mozdulni. Az olyan üzenetek, mint „borzasztóan nézel ki”, „tehetetlen és lusta vagy”, „tönkretetted az életem” tulajdonképpen úgy is értelmezhetőek, hogy „partner nélkül elpusztulsz”, „semmi esélyed másnál”, „rám vagy utalva”. Csupa olyan hiedelmek, amelyek kedvét szegik a nőnek, hogy új partnerkapcsolatot vállaljon fel. Manapság is sok nő él olyan zárt párkapcsolatban, hogy nincs elég visszajelzése saját kvalitásait illetően, és birtokló partnere állandóan belegázol önbecslésébe, így hitetve el vele, hogy nem lenne esélye változtatni vagy újrakezdeni más mellett az életét. A férfi ellenőrző viselkedése és agresszív magatartása, nem véletlenül, éppen a nő peteérése körüli időszakban a leggyakoribb, mert nyilvánvalóan ekkor a legveszélyesebb számára a felszarvazás. Egy angliai, több mint ezer személy bevonásával zajlott vizsgálatban az is kiderült, hogy az önmagukat kevésbé vonzóknak tartó férfiak és nők a leghajlamosabbak a partnerük viselkedését ellenőrizni, illetve a fizikai agressziót is ezek vetik be leggyakrabban egymás ellen.²⁶⁹ A férfiak esetében ez azzal magyarázható, hogy a versenyképtelen férfi jobban ragaszkodik a partneréhez, mert nincs esélye arra, hogy vonzó nők akár rövid távú kapcsolatra is őket válasszák. Ők tehát foggal-körömmel őrzik nőjüket. Kissé nehezebb megfejtetni az alacsony versenyképességű nők ellenőrző és agresszív viselkedését. Azért, mert egyrészt ők kaphatóak arra, hogy vonzó férfiakkal rövid távú kapcsolatot éljenek meg, de ez nem magyarázza, hogy miért ellenőrzik fokozottabban saját kevésbé vonzó párjukat. Elképzelhető,

hogy mindennek a nyitja a kötődésük minősége. Az alacsony önértékelésű és magukat kevésbé vonzóknak ítélő nőkre bizonytalan kötődés a jellemző. Partnerüket megbízhatatlannak és félrevezetőnek látják, így nem csoda, hogy attól rettegnek, hogy az bármelyik pillanatban elhagyhatja őket.²⁷⁰

A fizikai megjelenésen túl, ha személyiségjegyek szintjén szeretnénk megragadni a nem és a rövid vagy hosszú távú stratégia iránti preferencia közötti közvetítő tényezőket, akkor a pszichológusok valószínűleg habozás nélkül szóba hoznák a sötét triádot. A nárcizmus, a pszichopátia és machiavellizmus együttese olyan személyiségprofil eredményez, melynek hatására a személy a kockázatosabb, de gyorsan megszerezhető nyereségeket részesíti előnybe, a kiszámíthatóbb, hosszabb távú nyereségekkel szemben. Impulzív, agresszív és opportunist, tehát durván és lelketlenül kihasználja az adódó lehetőségeket. A férfiakra a sötét triád jegyei szignifikánsan jellemzőbbek, mint a nőkre. Mivel a társadalmak zömét férfiak irányítják, nem véletlen, hogy ezen opportunist szemlélet más megítélés alá esik, és nagyobb létjogosultságot kap, ha férfiak élnek vele, mint ha nők tennék ugyanezt. Legtöbb országban a férfiakkal szemben sokkal kevésbé szigorúak és korlátozóak a szexuális szabályok, mint a nőkkel szemben. Egy férfi rövid távú kapcsolatainak hangoztatása saját nemének körében sokszor előnyére válik, mint férfiasságának bizonyítéka, egyfajta erénynek számít, ugyanezt a nők legtöbbször szigorúan bizalmas információként titkolják. A sötét triád árnyékában élő férfiak a szegényes lelkiismeret, az önzőség, és a gyorsan elnyerhető jutalom okán a leginkább kaphatóak a rövid párkapcsolatokra. Ahhoz, hogy egy férfi egy nőnek akár egy rövid időre is elcsavarja a fejét, vonzóknak kell lennie, de ha éppenséggel magas a fluktuáló aszimmetriája, akkor viszont a párválasztás szabályait kell lazára fognia.²⁷¹ Ez a sötét triáddal jellemezhető férfiaknál, és különösen a magas pszichotikuság esetén abban nyilvánul meg, hogy a partnerrel szembeni magas elvárásait csak addig tartják szem előtt, míg az együttműködik. Ha ellenállásba ütköznek, akkor nagyon hamar átírják elvárásait, és olyan partnert keresnek, aki kevés feltétel mellett és gyorsan kielégíti szexuális igényeiket. Magyarán szólva nem válogatnak, és ha nem válogatnak, akkor természetesen, hogy sokkal több rövid távú kapcsolatot létesítenek, mint az átlagos férfiak.²⁷² Ugyanakkor az is jellemző, hogy az antiszociális vonásokat nem csak hordozzák, hanem a partnerükben is elfogadják. A sötét triád a párkapcsolatban bizonytalan, állhatatlan és ingatag légkört eredményez.²⁷³

Kutatók egy csoportja arra is kíváncsi volt, hogy a sötét triád milyen szerelemtípusokkal hozható összefüggésbe.²⁷⁴ A hat szerelemi típus, vagy a szerelem színeinek mindegyike a párkapcsolat mélyén meghúzódó motiváció különbözősége alapján határozható el. Az *érosz* az erotikus összetevőre épül, és olyanszerű kijelentésekkel jelent magas fokú azonosulást, mint „köztem és a partnerem között tökéletes a testi összhang”. A *ludusz* a szerelmi játszadozást tartja fontosnak, és az ilyen szerető gyakran hangoztatja, hogy „imádom ezt a játékot játszani, lehetőleg minél több partnerrel”. A *pragma* a gyakorlatias szemléletet viszi a párkapcsolatba, és a pragmatikus szerető mérlegeli, hogy „a partnerem milyen szerepet játszhat a karrieremben”. Az *állhatatos* szerető folyamatosan gazdagítja és raktározza érzelmeit, gyakran arról beszél, hogy „szerelmünk egy jó barátságból született”. Az önzetlen szerelem fő mozgatója az *agapé*, az ilyen partner azt állítja, hogy „mindent képes lennék elviselni a szerelmem kedvéért”. A *mania* a mániákus szerelem komponense. Ez a személy úgy érzi, hogy „amikor a partnerem nem törődik velem, akkor beteggé tesz”. Az állhatatos és agapé stílus nem hozható összefüggésbe a sötét triáddal. Ez magától érthető, hiszen mindkettő mély érzelmi elköteleződéssel jár. Azt gondolnánk, hogy az érosz bizonyára erős kapcsolatot mutat a triáddal, hiszen ennek alapja a fizikai kinézet alapján születő vágy, és ez többnyire rövid távú kapcsolatokra jellemző. Azonban nem így van. Ez a sötét triádot jellemző önzőséggel magyarázható. Az önző módon örömet kereső ember a partnerét csak eszközként kezeli, annak vágyai számára anyagtalan és irreleváns dolgok. Nem a másik kellemes fizikai tulajdonságai azok, amelyek a párkapcsolatot kibontakoztatják, hanem az önző vágykielégítés, inkább egy „bármilyen jöhet” hozzáállás. Ehhez viszont teljes mértékben megfelel a ludusz típusú szerelem, amiben a partnerek sokasága és manipulálása a lényeg. Az önző gondolkodásmód mellett a sötét triáddal jellemezhető személy további lényeges vonása a másik kihasználása. Ez különösen a machiavellista személy sajátja, aki igyekszik úgy kezelni és befolyásolni másokat, hogy az saját hasznára váljon. Hidegfejű számító, aki a szerelemben sem riad vissza attól, hogy olyan partnert válasszon, aki személyes székértelől, egy mindig kéznél lévő segítség. A sötét triád tehát a pragma szerelemtípushoz is szorosan kapcsolódik, mert ebben fejfel és nem szívvel kell szeretni, és személyes haszonnal kecsegtet. A partnerek sűrű cseréje és könnyörtelen kihasználása erős utalás arra, hogy ezek az emberek képtelenek beleélni magukat a másik helyébe, nem lételemük az empátia,

szenvtelen módon érvényesülnek, a csalódottság és megbánás érzését pedig sosem a túlspannolt emóciók, hanem a hideg fejjel, de rosszul kalkulált stratégiák miatt élik meg.

A nők és a szociális hatalom

A texasi David Buss viselkedéskutató és evolúciós pszichológus több mint húsz éve kiterjedt mintákon végez olyan vizsgálatokat, amelyekben a párválasztás és kultúra kölcsönösségét vizsgálja.^{275 276 277} Máig mintegy ötven országban nézték meg, változatos módszerekkel, hogy a férfiak és nők párválasztási szokásai mennyire hasonlóak a világ különböző pontjain. Hat kontinensen élő több ezer ember opcióinak elemzése egyértelműen bizonyítja, hogy a férfiak és nők párválasztási szokásai eltérőek, függetlenül attól, hogy milyen kultúrában nevelkednek. Hosszú távú kapcsolatban a férfiak fejét legkönnyebben a fizikailag vonzó nők csavarják el, a nők viszont jóval kisebb jelentőséget tulajdonítanak a vonzóságnak, számukra a partner gazdasági helyzete és státusa az elsődleges. Továbbá, a nők a világ minden táján fontosabbnak tartják mint a férfiak, hogy a partner a hosszú távú kapcsolatban legyen megbízható, stabilitás jellemezze, iskolázott és intelligens legyen.²⁷⁸ A jó gének és az anyagi biztonság feltételeit egyszerre keresi a nő, de nem biztos, hogy együtt meg is találja ezeket egy partnerben. Kiemelt érdeke, hogy utódja egészséges legyen, és egészségét ne kockáztassa rosszul tápláltság, vagy a szegénységből fakadó betegségek sorával. A gazdagság biztos védelmet jelent az alultápláltság ellen, és bizonyos mértékű védettséget is a fertőző betegségek, járványok ellen. A mai napig a világban ott söpörnek végig a legkegyetlenebb járványok, ahol a legszegényebbek élnek. A zsúfoltság, a gyatra higiéniai viszonyok, és a gyógykezelések hiánya miatt a nincstelenek élik a legnagyobb kockázatok mellett az életüket, és ők rostálódni ki a leghamarabb. A tehetősebbek kevésbé zsúfolt, biztonságosabb helyeken, és kiváló higiéniai körülmények között élhetnek, betegség esetén jobb orvosi ellátásra számíthatnak, azaz utódaik életeseleyei jócskán meghaladják a szegényekét. Ennek tudatában nem meglepő, hogy a nők mérlegelik azt, hogy partnerük mekkora szociális hatalommal rendelkezik, hiszen ez közvetlen hatással lehet az utód túlélési esélyeire és boldogulására. A nők reprodukciós sikerét lényegesen csorbíthatja, ha nincs hozzáférésük anyagi jellegű forrásokhoz, tehát hosszú távra olyan társat részesítenek

előnybe, aki hajlandóságot mutat arra, hogy anyagilag is áldozzon az utódra.²⁷⁹ A korlátozott hozzáférés az anyagiakhoz kényszerítő jellegű tényező arra, hogy a nő a férfit annak vagyona alapján válassza, és mellőzze a genetikai hozományát. Előnyösebb egy gyengébb génkészlettel rendelkező férfi utódját jó gazdasági feltételek mellett nevelni, mint egy jobb génekkel rendelkező férfi leszármazottját szűkös és rizikós körülmények között. A vagyon így biológiai értelemben is értékre váltható. Még pontosabban fogalmazva a vagyon fölötti kontrollnak van döntő szerepe, hiszen valószínűleg másképpen tervez és versenyez egy nő, aki partnere révén gazdag ugyan, de nincs beleszólása a pénzkezelésbe, mint egy olyan, aki önmaga rendelkezik a vagyona felett.

Mi történik akkor, hogyha a nő anyagilag független a férfitől, pontosabban nem szorul rá arra, hogy az esetleges utódot a férfi anyagi támogatása mellett nevelje? Mivel ez esetben a vagyon nem csábító, a partner szociális hatalma már nem prioritás a nő számára, ilyenkor inkább fontossá válik a jó génekkel rendelkező, szimmetrikus férfi. Figyelembe kell vennünk azt, hogy a párválasztásban inkább hasonló kvalitásokat keresnek egymásban a partnerek, mintsem különbözőségeket. Ritkán igaz az, hogy az ellentétek vonzzák egymást, hiszen kultúrától függetlenül, az emberek mindig azokat a társakat találják a legszimpatikusabbnak, akikkel több mindenben egyetértenek, könnyebben jutnak közös nevezőre, és hasonló az érdeklődési körük. Ez alól talán csupán a dominanciára törekvés a kivétel. A domináns egyed, nemétől függetlenül, jobban kijön egy alárendelt szerepet betöltő, vagy más néven szubmisszív személlyel, mintsem egy másik hatalomra törekvő személlyel. A dominánsnak az irányítás, a szubmisszívnek az irányítva lenni állapot a legmegfelelőbb, így tényleg élhetnek kiegyensúlyozott kapcsolatban az ellentétes vonással bírók, még úgy is, hogy a szerepeket időnként cserélgetik. De mindemellett, a kiegyensúlyozottság nem csak azt jelenti, hogy az egyik utasítást ad, a másik utasításra vár, hanem azt is, hogy bizonyára sok mindenben egyezik az ízlésük, vannak hasonló vélemények, közös tevékenységek, hobbik. „Teljesen más dolgokat szeretünk” – mondják sokan, akik párkapcsolatban élnek: „a férjem műszaki könyveket olvas, én meg bulvárlapokat”, „a feleségem szimfonikus zenét hallgat, én viszont csak rockzenét”, „én hegyvidéken nyaralnék, a feleségem meg a tengerparton”. Vegyük észre viszont, hogy a felszínes ízlésbeli különbözőség ellenére is, a pár mindkét tagja szeret olvasni, szereti a zenét, vagy szereti a nyaralást, tehát alapjában véve hasonlóak. Egy vagyonos nő

nyilvánvalóan többet tartózkodik vagyonos férfiak társaságában, tehát nagyobb a valószínűsége is, hogy itt akad olyan társra, akiben a gazdagságon túl, keresheti a szimmetriát. A párválasztási stratégiák pusztán biológiai okokra visszavezetett különbözősége azonban nem bizonyul itt kielégítő magyarázatnak. Biztosak lehetünk abban, hogy már a korai szocializációban egyre erősödő nemi szerepek komolyan befolyásolják a későbbi párválasztási stratégiákat. Az olyan társadalmakban, ahol a nők hosszú ideje kizárólag háztartási és gyermeknevelési szereppel szocializálódtak, illetve a férfiak a pénzkereső és családfenntartó szerepet töltik be, az figyelhető meg, hogy olyan forrásokat próbálnak maximálisan kihasználni, amelyekről szerepüknél fogva elesnek.²⁸⁰ Az önerőből való gazdagodás lehetőségétől megfosztott nők inkább vonzódnak a gazdag férfiakhoz, és a tehetős férfiak a fiatal és nemzőképes nőket részesítik előnybe. Mivel a gazdagodás legtöbbször hosszas folyamat, jellemzően az idősebb férfiaknak van nagyobb vagyonuk, és ők gazdagságra vágyó fiatal nőkre vadásznak. Nem véletlen tehát, hogy jóval gyakoribb az idősebb férfi mellett élő fiatal nő, mint az idős nővel élő fiatal férfi. Azokban a társadalmakban viszont, ahol a nemi szerepek nem különülnek el látványosan, a két nem párválasztási stratégiái is hasonlóbbak. A tehetősebb nők, bár tekintettel vannak a potenciális partner gazdagságára, jobban vonzódnak a jóképű férfiakhoz. Egy nőnek azért is imponáló egy gazdag és jóképű férfi, mert nőtársai előtt ezáltal saját rátermettségét is bizonyítja, a lehetséges versenytársakat óvatosságra inti.

A mai társadalom, bár jelentős változások történtek a nemi egyenlőség irányába, még korántsem egy bukásra álló patriarchális rendszer. Az utóbbi félévszázadban a nemi szerepek közötti határok is életlenebbé váltak, de szembeötlően nagyobb a férfiak részvételi aránya a gazdasági és politikai hatalmi pozíciókban, mint a nőké. Az uralkodó osztály mindig arra törekszik, hogy hegemoniáját erősítse, és privilégiumokat biztosítson önmaga számára, családi, szervezeti vagy politikai szinten egyaránt, ezért a nőknek nagyon sokszor jobban meg kell küzdeniük azért, hogy státusra tegyenek szert, és döntési helyzetbe kerüljenek. Például, nemcsak a kőkori, hanem a modern férfiak is sokkal nehezebben viselik el, hogyha a család női tagja hozza a pénz nagy részét, azaz meginog a családfenntartó szerepük. Mosolyogtató, de frusztráltságuk abban is kifejezésre jut, hogy hajlamosabbak lesznek többször félrelépni, hogyha a nejük többet keres. Nem tűnik egy racionális viselkedésnek. Ebben az egyenlőség nélküli társadalmi helyzetben azonban éppen a természet tűnik egyensúlyteremtő és kompenzáló erőnek. Mivel az utód

kihordása, megszülése, felnevelése sokkal több feladatot ró a nőre, mint a férfira, a nőnek sokkal körültekintőbbnek kell lennie a párválasztásban, és gyakorlatilag ő választ, mert neki kell rábólintania a leendő apára. Ha a férfi nagyfogyasztású és négykerék-meghajtású terepjáróval érkezik udvarolni, akkor tulajdonképpen a vagyoni helyzetével szeretne imponálni a nő előtt. Logikusan gondolkodva teljesen indokolatlan ilyen veszteséges járműveken közlekedni tükörsima utakon, de ők azt próbálják elhitetni, hogy ezt is megengedhetik maguknak, mert bőséges források állnak rendelkezésükre. Ezért illeti Miller a sportterejárót a látványos fogyasztás divatcikke megnevezéssel.²⁸¹ Erre a helyzetre a nő válaszolhat úgy, hogy elhiszi a blöfföt, de úgy is, hogy nem, és a férfinak ilyenkor másképpen kell bizonyítania a fittségét. Lehet a humorával, a műveltségével, vagy azzal, hogy szereti a gyerekeket. Ez a hódítás annyiban különbözik a történelmi hadjáratoktól, hogy a hódított is belegyezését kell adja ahhoz, hogy ostromolják a szívét, ezt pedig nem könnyű kicsikarni.

Kulcsok a zárhoz

Az ember a szexuális vonzóságát viszonylag sok fittségjelző révén próbálja közvetíteni, a természet azonban a költségekkel járó változatos díszítőelemekre nem pazarolhat egyformán sokat. A szexuális szelekcióban a fittségjelzők nem a saját maximumukon hirdetik a gazdájuk rátermettségét, hiszen akkor minden ember egyszerre lenne csábító, vonzó, intelligens és kultúrált. Ehelyett azt találjuk, hogy az emberi fajon belül óriási a változatosság, a jóképű, de nincstelen életművészek mellett párt találnak maguknak a csúnya, de jó humorú vagy gazdag férfiak is, és nem csak a homokóra testű nők mennek férjhez. A test tökéletessége, a kifogástalan egészség, az elme pallérozottsága, a csiszolt modor és a pénztárca vastagsága a legtöbb esetben nem mutat egyirányú együttváltozást, és ez minden embert arra készítet, hogy rátermettségét ne csak egyféleképpen, hanem változatosan bizonyítsa. A vonzóság alapján történő rétegződés a különbözőségünk bizonyítéka, és egyben biztosíték arra is, hogy mindkét nem képviselői megtalálhatják a hozzájuk leginkább illő párt. Mindig lesznek nők, akik egy férfi humorát jobban fogják értékelni, mint a terepjáróját, de olyanok is, akik ezt pontosan fordítva gondolják. És lesznek férfiak is, akik a 0,7 derék-csípő arány helyett előnybe fogják részesíteni a gondoskodó magatartást, vagy a

női intelligenciát. Leggyakrabban nem is egyetlen vonás alapján választunk, hanem mérlegelnünk kell, hogy a fittség jelzései közül mit hiszünk el, milyen információt tekintünk őszintének, és melyik blöffön mosolygunk. A személyiség szexuális dimenziójának bonyolultságára mutat rá az, hogy a vonzóság megítélése nem egysíkú, sokkal inkább többdimenziós.²⁸² Az evolúciós, a szociális és egyéni kvalitások kevert, de nem feltétlenül kiegyensúlyozott hatásukat úgy, fejtik ki, hogy a párkapcsolatban résztvevők más-mást hangsúlyoznak: egyikük férfias dominanciát, a másik pedig gondoskodó szeretetet ígér. Egy markáns arcú, széles vállú és szimmetrikus testfelépítésű férfi őszintén reklámozza jó génjeit és az ezzel járó egészségét, de lehet, hogy kevesebb hajlandóságot mutat arra, hogy idejét és anyagi forrásait megossza párjával, és gondoskodóan viselkedjen utódjával szemben. Fennáll tehát annak a lehetősége, hogy a nők nem mindig választják azokat a férfiakat, akik őszinte jelzésekkel tolazkodnak előtérbe, hanem csak abban az esetben, amikor az ilyen férfi melletti döntésből származó előnyök meghaladják a ráfordítás költségeit. A nőies arcú és kevésbé robusztus alkatú férfi nem reklámoz annyira jó géneket, viszont odafigyelést, hosszas együttléteket és gondoskodást ígérhet, ezért lehet, hogy rá esik a nők választása.²⁸³ Azt is tudjuk, hogy a nők preferenciája a ciklus során változik, és a peteérés körül mutatnak a legnagyobb érzékenységet a maszkulin vonásokra, egyébként pedig nem. Ez egyértelmű jelzése annak, hogy a jó génekért a fertilitás idején hajlandóak kockáztatni, a gondoskodó viselkedésért pedig inkább a ciklus további napjain szeretnek.

A párválasztásban tehát inkább alternatív taktikák érvényesülnek, annak függvényében, hogy a szereplők rövid vagy hosszú távú kapcsolatra játszanak. Ezért nincsenek tökéletes szereposztások, de a nagyszámú szereplő között akad olyan, aki kiválóan eljátsza szerepét, ha például szerencsés kinézete mellett meggyőzően bizonygatja hűségét, vagy gondoskodásra való hajlamát. Néhány hónappal azután, hogy az egyik jóképű férfiismerősöm apukává vált, feldobódva és bizalmasan mesélte, hogy korábban soha annyi női tekintetet nem vonzott mint most, amikor a kislányával sétál. Véleményem szerint a megugrott népszerűségének a titkát megfejteni pofonegyszerű: szabályos férfiarc és alkata mellett a jó gének megerősítő jelzéseként szolgált az aranyos babaarc, és mindegyik ráadás az utódja iránt tanúsított gondoskodó viselkedés, amit minden nő szeretne meglátni álmai pasijában. Ezek együttes hatása miatt bámulták őt, talán többet a kelletténél.

Jegyzetek

- ¹⁸² Simmel, G. (1904/1973): A divat. In *Válogatott társadalomelméleti tanulmányok*. Gondolat Kiadó, Budapest, 473-508.
- ¹⁸³ Hámori B. (1999): *A hivalkodás konformizmusa: a klubjavak sajátos viselkedéséről*. <http://www.lib.uni-corvinus.hu/gt/1999-2m/hamorib.htm> (2015.11.08.)
- ¹⁸⁴ Zsolt P. (2010): *Divatélmény*. http://193.6.1.94:9080/jetspeed/documents/document_5586_section_1537.pdf (2015.11.08.)
- ¹⁸⁵ Zsolt P. (2010): *Divatélmény*. http://193.6.1.94:9080/jetspeed/documents/document_5586_section_1537.pdf (2015.11.08.)
- ¹⁸⁶ Zsolt P. (2010): *Divatélmény*. http://193.6.1.94:9080/jetspeed/documents/document_5586_section_1537.pdf (2015.11.08.)
- ¹⁸⁷ Hámori B. (1999): *A hivalkodás konformizmusa: a klubjavak sajátos viselkedéséről*. <http://www.lib.uni-corvinus.hu/gt/1999-2m/hamorib.htm> (2015.11.08.)
- ¹⁸⁸ Coelho, P.R., McClure, J. E. (1993): Toward an economic theory of fashion. *Economic Inquiry*, 31(4), 595-608.
- ¹⁸⁹ Elster, J. (1995): *A társadalom fogaskerekei*. Osiris Kiadó, Budapest
- ¹⁹⁰ Elster, J. (1995): *A társadalom fogaskerekei*. Osiris Kiadó, Budapest, 125. oldal
- ¹⁹¹ Balázs G. (2013): Sznoobszótár. *Édes Anyanyelvünk*, 35(1), 19.
- ¹⁹² Az Oxford Dictionaries magyarázata ezen a honlapon olvasható: <http://oxforddictionaries.com/words/what-is-the-origin-of-the-word-snob> (2016.03.01)
- ¹⁹³ Buchanan, J.M. (1965): An economic theory of clubs. *Economica*, 32(125), 1-14.
- ¹⁹⁴ vö. Adams, R. D., McCormick, K. (1992): Fashion dynamics and the economic theory of clubs. *Review of Social Economy*, 50(1), 24-39.
- ¹⁹⁵ Adams, R. D., McCormick, K. (1992): Fashion dynamics and the economic theory of clubs. *Review of Social Economy*, 50(1), 24-39.
- ¹⁹⁶ Kovács K. (2009): *A divattermékek fogyasztása és a divatterjedés racionális és emocionális mozgatói*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- ¹⁹⁷ Simmel, G. (1904/1973): A divat. In *Válogatott társadalomelméleti tanulmányok*. Gondolat Kiadó, Budapest, 473-508.
- ¹⁹⁸ Kovács K. (2009): *A divattermékek fogyasztása és a divatterjedés racionális és emocionális mozgatói*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- ¹⁹⁹ A „vaska” szó svéd nyelven mosogatókagylót jelent.
- ²⁰⁰ Coco, eredeti nevén Gabrielle Bonheur, francia divattervező, a Chanel divatház alapítója, a modern divat alapítója. Nevéhez nem csupán egyedi stílusjegyű ruhadarabok kötődnek, hanem a világ legnépszerűbb, és egyben legelső mesterséges parfümje, a *Chanel N°5*.
- ²⁰¹ Fülöp N. (2008): *A kokalárok. Álom hamisított Armaniban*. <http://sarm.transindex.ro/?cikk=7633> (2015.07.15.)
- ²⁰² Coelho, P.R., McClure, J. E. (1993): Toward an economic theory of fashion. *Economic Inquiry*, 31(4), 595-608.
- ²⁰³ Elster, J. (1995): *A társadalom fogaskerekei*. Osiris Kiadó, Budapest
- ²⁰⁴ Pető A. (1999): Átvonuló hadsereg, maradandó trauma. Az 1945-ös nemi erőszak esetei emlékezete. *Történelmi Szemle*, 41(1,2), 85-108.
- ²⁰⁵ Naimark, N.M. (1995): *The Russians in Germany. A History of the Soviet Zone of Occupation, 1945-1949*. Harvard University Press, Cambridge-Massachusetts-London
- ²⁰⁶ Diamond, J. (1997): *Miért élvezet a szex?* Kulturtrade Kiadó, Budapest
- ²⁰⁷ Diamond, J. (1997): *Miért élvezet a szex?* Kulturtrade Kiadó, Budapest

- 208 Fessler, D.M.T. (2003): No time to eat: an adaptationist account of periovulatory behavioural changes. *Quarterly Review of Biology*, 78, 3-21.
- 209 Fessler, D.M.T. (2003): No time to eat: an adaptationist account of periovulatory behavioural changes. *Quarterly Review of Biology*, 78, 3-21.
- 210 Haselton, M.G., Gangestad, S.W. (2006): Conditional expression of women's desires and men's mate guarding across the ovulatory cycle. *Hormones and Behavior*, 49, 509-518.
- 211 Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver, C. (2002): Changes in women's sexual interests and their partners' mate retention tactics across the menstrual cycle: evidence for shifting conflicts of interest. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 269, 975-982.
- 212 Haselton, M.G., Gangestad, S.W. (2006): Conditional expression of women's desires and men's mate guarding across the ovulatory cycle. *Hormones and Behavior*, 49, 509-518.
- 213 Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver, C. (2002): Changes in women's sexual interests and their partners' mate retention tactics across the menstrual cycle: evidence for shifting conflicts of interest.
- 214 Haselton, M.G., Mortezaie, M., Pillsworth, E.G., Bleske-Rechek, A., Frederick, D.A. (2007): Ovulatory shifts in human female ornamentation: Near ovulation, women dress to impress. *Hormones and Behavior*, 51, 40-45.
- 215 Singh, D., Bronstad, P.M. (2001): Female body odour is a potential cue to evolution. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 268, 797-801.
- 216 Russel, M.J. (1976): Human olfactory communication. *Nature*, 260, 520-522.
- 217 Gangestad, S.W., Thornhill, R. (1998): Menstrual cycle variation in women's preferences for the scent of symmetrical men. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 265, 927-933.
- 218 Coyle, J.M., Kaschak, M.P. (2012): Female fertility affects men's linguistic choices. *PLoS ONE*, 7(2): e27971. doi:10.1371/journal.pone.0027971 (2015.12.10.)
- 219 A reneszánszkori humanista író Poggio Bracciolini pajzán történeteinek egyikében szerepel a Filelfo gyűrűje. Francesco Filelfo legszívesebben éjjel-nappal őrizte volna feleségét, hogy az nehogymás férfi után nézzon. Egy éjszaka a féltékeny férjet álmában egy szellem megajándékozta egy gyűrűvel, mondván: Húzd ujjadra ezt a gyűrűt, és nyugodt lehetsz, hogy amíg viseled, a feleséged tudtod nélkül mással le nem feket. Filelfo örömeiben felriadt, s érezte, hogy ujját a felesége lábai között tartja. Bracciolini szerint ez az egyetlen módja annak, hogy a kicsapongó asszonyok biztonságban legyenek.
- 220 Hope, D., Bates, T., Penke, L., Gow, A.J., Starr, J.M., Deary, I.J. (2011): Fluctuating Asymmetry and personality. *Personality and Individual Differences*, 50, 49-52.
- 221 Thornhill, R., Gangestad, S. W., Comer, R. (1995): Human female orgasm and mate fluctuating asymmetry. *Animal Behaviour*, 50, 1601-1615.
- 222 Rhodes, G., Simmons, L.W., Peters, M. (2005): Attractiveness and sexual behavior: Does attractiveness enhance mating success? *Evolution and Human Behavior*, 26, 186-201.
- 223 Gangestad, S.W., Thornhill, R. (1997): The evolutionary psychology of extrapair sex: the role of fluctuating asymmetry. *Evolution and Human Behavior*, 18, 69-88.
- 224 Cosmides, L.M., Tooby, J. (1997): *Evolutionary psychology: A Primer*. <http://www.psych.ucsb.edu/research/cep/primer.html> (2015.11.27.)
- 225 Thompson (1983) eredményeit idézi Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver-Apgar, C.E. (2005): Women's sexual interests across the ovulatory cycle depend on primary partner developmental instability. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 272, 2023-2027.

- 226 Sasse és mtsai (1994) eredményeit idézi Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver-Apgar, C.E. (2005): Women's sexual interests across the ovulatory cycle depend on primary partner developmental instability. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 272, 2023-2027.
- 227 Cerda-Flores és mtsai (1999) eredményeit idézi Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver-Apgar, C.E. (2005): Women's sexual interests across the ovulatory cycle depend on primary partner developmental instability. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 272, 2023-2027.
- 228 Gangestad, S.W., Garver-Apgar, C.E., Simpson, J.A., Cousins, A.J. (2007): Changes in women's mate preferences across the ovulatory cycle. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 151-163.
- 229 Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver-Apgar, C.E. (2005): Women's sexual interests across the ovulatory cycle depend on primary partner developmental instability. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 272, 2023-2027.
- 230 Puts, D. (2010): Beauty and the beast: mechanism of sexual selection in humans. *Evolution and Human Behavior*, 31, 157-175.
- 231 Gangestad, S.W., Thornhill, R. (2003): Facial masculinity and fluctuating asymmetry. *Evolution and Human Behavior*, 24, 231-241.
- 232 Puts, D. (2010): Beauty and the beast: mechanism of sexual selection in humans. *Evolution and Human Behavior*, 31, 157-175.
- 233 lásd bővebben Puts, D. (2010): Beauty and the beast: mechanism of sexual selection in humans. *Evolution and Human Behavior*, 31, 157-175.
- 234 Puts, D. (2010): Beauty and the beast: mechanism of sexual selection in humans. *Evolution and Human Behavior*, 31, 157-175.
- 235 Miller, G. (2000): *The Mating Mind*. Anchor Books, New York
- 236 Rowe, L, Houle, D. (1996): The lek paradox and the capture of genetic variance by condition-dependent traits. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 263, 1415-1421.
- 237 Tükröm, tükröm. A szépség nem minden. *Társadalmi Klíma Riport 9. A TÁRKI és az Image Factory kutatási jelentése*, 2008
- 238 Miller, G. (2006): *A párválasztó agy. A párválasztás szerepe az emberi agy evolúciójában*. Typotex Könyvkiadó, Budapest, 223.
- 239 Samuels, C. A., Ewy, R. (1985): *Aesthetic perception of faces during infancy*. *British Journal of Developmental Psychology*, 3, 221-228.
- 240 Langlois, J.H., Roggman, L.A. (1990): Attractive faces are only average. *Psychological Science*, 1, 115-121.
- 241 Az alábbi honlapon ismerkedhetünk az úgynevezett morphing eljárással, ami arcképek számítógépes egymásra csúsztatásával alkot új arcot: www.beautycheck.de/cmsms/ (2015.10.05.)
- 242 Waynforth, D., Delwadia, S., Camm, M. (2005): The influence of women's mating strategies on preference for masculine facial architecture. *Evolution and Human Behavior*, 26, 409-416.
- 243 Penton-Voak, I. S., Perrett, D. I. (2000): Female preference for male faces changes cyclically: Further evidence. *Evolution and Human Behavior*, 21, 39-48.
- 244 Thornhill, R., Gangestad, S.W. (1999): Facial attractiveness. *Trends in Cognitive Sciences*, 3(12), 452-460.

- ²⁴⁵ Thornhill, R., Gangestad, S.W. (1999): Facial attractiveness. *Trends in Cognitive Sciences*, 3(12), 452-460.
- ²⁴⁶ <http://www.samfine.com/> (2015.10.08.)
- ²⁴⁷ Confer, J.C., Perilloux, C., Buss, D.M. (2010): More than just a pretty face: men's priority shifts toward bodily attractiveness in short-term versus long-term mating contexts. *Evolution and Human Behavior*, 31, 348-353.
- ²⁴⁸ Singh, D. (1993): Adaptive significance of female physical attractiveness – Role of waist-to-hip ratio. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 293-307.
- ²⁴⁹ Miller, G. (2006): *A párválasztó agy. A párválasztás szerepe az emberi agy evolúciójában*. Typotex Könyvkiadó, Budapest, 221.
- ²⁵⁰ A 11,1 cm-es, női alakot formázó és szemcsés mészkőből faragott szobrocskát Szombathy József találta az alsó-ausztriai Willendorf nevű helységben 1908-ban. Azóta sok hasonló vénuszfigura került elő, mindannyi hangsúlyos idomokkal, ami valószínűleg az egységes értelmezésre utal. http://hu.wikipedia.org/wiki/Willendorfi_venusz (2015.10.11.)
- ²⁵¹ A XIX. század viselettörténetéről itt lehet bővebben olvasni: <http://divattortenet.hu/xix.szazad/historizmus/xix2.1.php?p=xix2.2> (2015.10.12.)
- ²⁵² A stiletto tulajdonképpen egy hosszú, vékony pengéjű, tűhegyes pontban végződő szűrőfegyver, innen ered a tűsarok elnevezése.
- ²⁵³ <http://hu.wikipedia.org/wiki/Tusarok> (2015.10.12.)
- ²⁵⁴ Miller, G. (2006): *A párválasztó agy. A párválasztás szerepe az emberi agy evolúciójában*. Typotex Könyvkiadó, Budapest, 218.
- ²⁵⁵ Miller, G. (2006): *A párválasztó agy. A párválasztás szerepe az emberi agy evolúciójában*. Typotex Könyvkiadó, Budapest, 219.
- ²⁵⁶ Singh, D., Young, R.K. (1995): Body weight, waist-to-hip ratio, breasts, and hips: Role in judgments of female attractiveness and desirability for relationships. *Ethology and Sociobiology*, 16, 483-507.
- ²⁵⁷ Haselton, M.G., Buss, D.M., Oubaid, V., Angleitner, A. (2005): Sex, lies and strategic interference: The psychology of deception between sexes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(3), 3-23.
- ²⁵⁸ Gouldner, A.W. (1960): The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- ²⁵⁹ Az angolban használatos *tit-for-tat* és *tat-for-tat* kifejezések jól érzékeltetik a kettő közötti különbséget.
- ²⁶⁰ Diekmann, A. (2004): The power of reciprocity. Fairness, reciprocity, and stakes in variants of the dictator game. *Journal of Conflict Resolution*, 48(4), 487-505.
- ²⁶¹ Haselton, M.G., Buss, D.M., Oubaid, V., Angleitner, A. (2005): Sex, lies and strategic interference: The psychology of deception between sexes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(3), 3-23.
- ²⁶² Balassi Bálint versének címe *Hogy Júliára talál, így köszöne neki*. <http://www.poet.hu/vers/35> (2015.10.10.)
- ²⁶³ <http://www.literatura.hu/irok/renesz/balassi.htm> (2015.10.21.)
- ²⁶⁴ <http://mek.niif.hu/02200/02228/html/01/299.html> (2015.10.21.)
- ²⁶⁵ DePaulo, B.M., Tang, J., Stone, J.I. (1987): Physical attractiveness and skill at detecting deception. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 13, 177-187.

- 266 Davis, A.P.C., Goetz, A.T., Shackelford, T.K. (2008): Exploiting the beauty in the eye of the beholder: The use of physical attractiveness as a persuasive tactic. *Personality and Individual Differences*, 45, 302-306.
- 267 Davis, A.P.C., Goetz, A.T., Shackelford, T.K. (2008): Exploiting the beauty in the eye of the beholder: The use of physical attractiveness as a persuasive tactic. *Personality and Individual Differences*, 45, 302-306.
- 268 McKibbin, W.F., Goetz, A.T., Shackelford, T.K., Schipper, L.D., Starratt, V.G., Stewart-Williams, S. (2007): Why do men insult their intimate partners? *Personality and Individual Differences*, 43, 231-241.
- 269 Graham-Kevan, N., Archer, J. (2009): Control tactics and partner violence in heterosexual relationships. *Evolution and Human Behavior*, 30, 445-452.
- 270 Graham-Kevan, N., Archer, J. (2009): Control tactics and partner violence in heterosexual relationships. *Evolution and Human Behavior*, 30, 445-452.
- 271 Jonason, P.K., Valentine, K.A., Li, N.P., Harbeson, C.L. (2011): Mate-selection and the Dark Triad: Facilitating a short-term mating strategy and creating a volatile environment. *Personality and Individual Differences*, 51, 759-763.
- 272 Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. W., Schmitt, D. P. (2009): The Dark Triad: Facilitating short-term mating in men. *European Journal of Personality*, 23, 5-18.
- 273 Jonason, P.K., Valentine, K.A., Li, N.P., Harbeson, C.L. (2011): Mate-selection and the Dark Triad: Facilitating a short-term mating strategy and creating a volatile environment. *Personality and Individual Differences*, 51, 759-763.
- 274 Jonason, P.K., Kavanagh, P. (2010): The dark side of love: Love styles and the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, 49, 606-610.
- 275 Buss, D.M. (1989): Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences*. 12, 1-49.
- 276 Buss, D.M. (1998): Sexual strategies theory: Historical origins and current status. *Journal of Sex Research*, 35, 19-31.
- 277 Buss, D.M., Shackelford, T.K., LeBlanc, G.J. (2000): Number of children desired and preferred spousal age difference: context-specific mate preference patterns across 37 cultures. *Evolution and Human Behavior*, 21, 323-331.
- 278 Shackelford, T.K., Schmitt, D.P., Buss, D.M. (2005): Universal dimensions of human mate preferences. *Personality and Individual Differences*, 39, 447-458.
- 279 Moore, F.R., Cassidy, C., Smith, M.J.L., Perrett, D.J. (2006): The effects of female control of resources on sex-differentiated mate preferences. *Evolution and Human Behavior*, 27, 193-205.
- 280 Wood, W., Eagly, A.H. (2002): A cross-cultural analysis of the behavior of women and men: Implications for the origins of sexual differences. *Psychological Bulletin*, 128, 699-727.
- 281 Miller, G. (2006): *A párválasztó agy. A párválasztás szerepe az emberi agy evolúciójában*. Typotex Könyvkiadó, Budapest, 230. oldal
- 282 Cunningham, M.R., Druen, P.B., Barbee, A.P. (1997): Angels, mentors and friends: trade-offs among evolutionary, social, and individual variables in physical appearance. In Simpson, J.A., Kenrick, D.T. (eds.): *Evolutionary Social Psychology*, Erlbaum, Mahwah, 109-140.
- 283 Thornhill, R., Gangestad, S.W. (1999): Facial attractiveness. *Trends in Cognitive Sciences*, 3(12), 452-460.

5. CSALAFINTABAJNOKSÁG

A verseny elkezdődött

Mikor is kezdődött tulajdonképpen? Valószínűleg attól a pillanattól, amikor a hierarchia fontossá vált a csoportban, amint egyik korai ősrünk az ereje, gyorsasága, kitartása, és nem utolsósorban furfangja révén igyekezett megelőznie a fajtársait, próbálván megszerezni a legtermékenyebbnek mutakozó nőtényt, a legjobb falatot, a tiszta ivóvizet, a legbiztonságosabb menedékhelyet. Mindezek arra jók, hogy az egyed saját túlélési esélyeit maximalizálja, és sikeresen szaporodjon. A hierarchia gyakorlatilag a hatalmi harc eredményét tükrözi, és egyben az életesélyről kiállított bizonyítvány is. Minél magasabban helyezkedik el egy élőlény a csoport ranglétráján, annál több előnyt élvez a csoport többi tagjától, illetve annál jobbak az esélyei arra, hogy túlélje őket. A rangsorban elől állók bírják a legjobban a versenyt, a közelükben ígérkezik a legédesebbnek az élet.

Figyelemre méltó, hogy a társas főemlősök milyen nagyfokú érzékenységet mutatnak a csoporton belüli rang és helyezés jelzéseire. Aki nem érti ezt, annak nagyon nehéz boldogulnia, mivel nem tudja, hogy kik azok, akiktől reális segítséget kaphatna, és sokszor sodorja veszélybe magát, hiszen a kiprovokált konfliktusok beláthatatlan következményekkel járnak. A rangsorban előkelőbb példánnyal csak akkor érdemes párharcot vívni, ha az tényleg legyűrhető, ha nem, akkor a vesztes elveszítheti a csoport védelmét. Márpedig egy társas lény csoport nélkül a pusztulás útján lépeget, nem tudja védeni és ellátni magát, ugyanakkor nullára csökken az esélye annak, hogy szaporodjon. Tehát a hierarchia ismerete, a saját és mások helyének jó meghatározása kötelező és mellőzhetetlen tudás.

Az emberszabású főemlősök és az emberfélék fejlődési vonala körülbelül 10-15 millió évvel ezelőtt különült el egymástól. Ha ezt az időszakot tekintjük az emberi faj felbukkanásának, és a napjainkig eltelt időt egy 100 centiméteres mérőszalaghoz hasonlítanánk, akkor az első 96 centiméter a vadászó és gyűjtögető kultúrát jelképezné, a mérőszalag 97. centiméterétől az írásbeliség megjelenésével kezdődne az ókor, az utolsó 1 centiméterbe pedig belezúfolódna a középkor, az újkor, az ipari forradalmak modern kora és a teljes

posztmodern kultúra. Szinte hihetetlen. Az emberiség a történetének elsöprő hányadában a szavannákon vadakra lesett, és utánuk vagy előlük a futott, ami azt jelentette, hogy őseinknek igen jó fizikai állóképességgel kellett rendelkezniük, hiszen egyébként vagy éhen pusztultak volna, vagy pedig őket ették volna meg a ragadozók. Persze, így is meglehet, hogy a nők által szorgalmasan összegyűjtött kiegészítő táplálék tartotta életben a hordákat, tudniillik a férfiak által nagy körültekintéssel megtervezett vadászatok hosszasak és kétes kimenetelűek voltak. Óriási területeket kellett bejárniuk, sokszor kevés pihenővel, tehát leghasznosabb sportnak ebben az időben a futás számított. A kitartó, akár több órán át tartó futást csak megfelelő edzettség mellett lehet művelni, a vadak legyűréséhez szükséges erő, gyorsaság és pontosság pedig nagy tapasztalatot igényelt. Tehát állandóan gyakorolni kellett, és állandó készenlétben kellett lenni, mert a szükség így kívánta. Bátran állíthatjuk, hogy őseink élete sokkal inkább hasonlított egy extrém sportokra felkészítő edzőtáborhoz, mint bármi egyéb, ami a mai életünk hétköznapi tevékenységei közül szóba jöhetne. És gondoljunk bele, hogy ebből az edzőtáborból csak holtan volt kilépés. Sport volt ez egyáltalán?

A középkori angol nyelvben felbukkanó *sport*²⁸⁴ szó eredeti jelentésében játékot, szórakozást, tréfát jelent, de bizonyára a régi idők homályába veszett kultúrákban nem pusztán kedvtelésből sportoltak az emberek, hanem véresen komolyan vették a versengést. Mivel a versengés szorosan összefonódott a létfenntartással, így az ősi közösségek sportja biztosan nem a felüdülést szolgálta. Ekkor még a szükség volt a leghatékonyabb edzés módszer. Bizonyos az is, hogy a vadászat, halászat, gyűjtögetés mozgásformáiból különültek el azok a sportnak tekinthető játékok, amelyek célja egyértelműen az volt, hogy felkészüljenek a férfiak a következő, valódi küzdelmekre, a nagyvadak és a rossz szándékú fajtársak ellen. A sport tehát a fizikai és szellemi erőnlét rendszeres edzőmunkájaként alakult és formálódott társadalmi jelenséggé. A hajítófegyverek (dárda, paritty, íj) megjelenése nemcsak a vadászat és halászat könnyítését szolgálta, hanem egyben a közösség tagjainak összehangoltabb akcióit is eredményezte: a horda tagjai már tudatosan megtervezték, és többször elpróbálhatták a belátható eseményeket. A sport bölcsőjének így azok az őskori mágikus szertartások és avatási eljárások tekinthetőek, amelyek felvezették a törzs legfontosabb közösségi történéseit, és az élet-halál harcok főpróbáinak számítottak. A szabályozott keretek között, versenyszerűen beiktatott futásban, ugrásban,

úszásban, célra dobásban, birkózásban a modern testkultúra alapmozgásai már biztosan felismerhetőek.²⁸⁵

Az ókorban a sport és testi nevelés minden ismert civilizációban nagy jelentőséggel bírt, tudatos rákészülés nélkül nem születhettek volna ütőképes hadseregek, és nyomukban óriási birodalmak. A jó katona már rég nem csupán acsarkodó és vakmerő hím volt, hanem fegyelmezett, elszánt és felkészült csapattag. Az ifjak testi és szellemi egészsége nevelési céllá vált, ami például a görög kultúrában oly erősen meggyökerezett, hogy több mint ezer év elteltével is inspirációs forrása volt a nagy európai reneszánsznak. Az ókori görögök a szépet és erkölcsöst minden tekintetben egymással összefüggőnek tekintették, és nagy gondot fordítottak arra, hogy a kalokagathia²⁸⁶ szellemében neveljék a felnövekvő nemzedékeket.

A szép és jó egymásra találásának legnagyobb kulturális, művészeti és sporteseményei kétséget kizáróan az Olümpiában zajló játékok voltak, ahol megszűnt minden ellenségeskedés, és a szembenálló felek egymást tisztelő és testvérként szerető versenytársakká váltak. Nem tudni pontosan, hogy mikor szervezték az első ilyen versenyt, elképzelhető, hogy a hagyomány a Krisztus előtti tizenkettedik századik nyúlik vissza, az viszont biztos, hogy az első jegyzett olimpiai bajnok az éliszi Koroibosz volt. Ő a stadionfutás győztese lett az i.e. 776-ban rendezett versenyen. A krónikás még azt is feljegyzi róla, hogy foglalkozását tekintve szakács volt.²⁸⁷ Az ókori olimpiai játékok i.e. V. században érték el virágkorukat, de ezt megelőzően és követően is, a több sportágban több napon át versenyző ifjak mellett, Olümpiában találkoztak a görög szellemi élet nagyjai, és hatalmas befektetések révén itt épültek a legjobb építészek által tervezett időtálló sportépítmények, illetve itt állítottak emléket a legjobb művészek a legkiválóbb sportolóknak.²⁸⁸ A jutalomként a győztesek fejére helyezett olajfa koszorú tehát nagy tiszteletet vont maga után, és a megkoronázott sportolók tulajdonképpen életük végéig élvezték a népszerűséget.

Az ókori olimpiai játékok hanyatlása a Római Birodalom befolyásának növekedésével és a kereszténység megszilárdításával hozható összefüggésbe. Nagy Theodosius császár i.sz. 393-ban a kereszténységet államvallássá nyilvánította, így a pogány szertartások közé sorolt olimpia a tiltott rendezvények sorsára jutott. A több mint ezer éves múltra tekintő eseményre azonban szerencsére nem tudott végleg fátylat vetni a testkultúrát semmibe vevő sötét középkor, igaz, hogy a reneszánszon átívelően egészen a XIX.

századig kellett várni, amíg az olimpiai játékok fakuló emléke cselekvésre indított néhány lelkes úttörőt. Nagy löketet jelentett a sportolás iránt érdeklődőknek és cselekvőknek, hogy az 1850-es évek végétől német irányítással ásatások kezdődnek a görög játékok helyszínén, Olümpiában, és ezek, a munka anyagi és technikai nehézségei ellenére, igen jelentős eredményekkel járnak. A sport fellekvára kikerül a föld alól a napvilágra. A lelkesedés adott volt a sportszeretők körében, már csak a cselekvési szándékot kellett kimondani. Egy haladó gondolkodású francia pedagógus, Pierre de Coubertin, 1892-ben Párizsban, egy előadása során segítséget kért, és kapott, hogy megvalósítsa nagyszerű tervét, az olimpiai játékok nemzetközi alapon történő felújítását. Coubertin báró szándéka igazán nemes gondolatok mentén szökött szárba, hiszen kihangsúlyozza, hogy a nemzetközi vetélkedés a béke ügyét szolgálná, a fiatalokat a sportpályákon kellene megmérgettni, nem pedig lövészárkokban szembeállítani.²⁸⁹ A testi nevelés jellemformáló erejében hívó úttörő és a köréje szerveződött lelkes nemzetközi csapat 1894-ben megalakítja a Nemzetközi Olimpiai Bizottságot. Ez az a szervezet, melynek révén 1896-ban Athénban az olimpiai gondolat újra diadalt ült. Az első újkori olimpián még csak mindössze tizenhárom ország alig háromszáz sportolója versenyzett, de a diadalút négyévente szélesedett, így 2012-ben, a Londonban rendezett harmincadik újkori olimpián már 204 nemzet mintegy 10500 sportolójának szurkolhatott a világ. Az életre kelt olimpiai mozgalom nyomán gombamód szaporodni kezdtek a különböző sportegyesületek és megmérgettetések, a sportélet egyre szervezettebbé és szabályozottabbá vált, a XX. századi globális kommunikáció révén a sportélet részeseivé válhattak azok is, akik nem aktív sportolóként, hanem kíváncsi fogyasztóként lettek a sport szerelmesei.

Játék az élet?

A sport elüzletesiedése folytán manapság a játékok a mindennapok részeit képezik, és a sportolók jelentős része hivatásszerűen űzi szenvedélyét, magyarán szólva a sportolásból él, amire a római gladiátorok professzionális élet-halál harca óta nem nagyon volt példa a történelemben. Mindemelllett a modern sportra óriási telekommunikációs és kereskedelmi iparág épült. A sportjátékok tétjének és izgalmanak fokozását megannyi fogadóiroda biztosítja, ahol a versenyek és mérkőzések eredményeinek bejósolása a nézők

játékává vedlik. Játék a játék hátán. Nem meglepő módon, a tömegesedő játékok nem csupán a hétköznapi embereket szólították meg, hanem a tudóstársadalom figyelmét is felkeltették. A döntési helyzeteket mérlegelő és stratégiákra épülő játékok mintájára a matematikában egy újszerű, interdiszciplináris tudományág vert gyökeret: a játékelmélet.²⁹⁰ A matematikusok arra figyeltek fel, hogy a társasjátékok igen jól modellálják a konfliktusos helyzeteket, hiszen ezekben mindenki a saját nyereségét igyekszik maximalizálni, úgy, hogy közben teljesen világos a játékosok kiléte, és rögzített szabályoknak kell engedelmeskedniük. A játékosok igazodnak a szabályokhoz, és lépéseikről a lehetséges ellenlépések mérlegelésével döntenek, így a játék kimenetele is világossá válik. Természetesen a szabályok ismerete nem elég, egy játékosnak azt is kell tudnia, hogy a másik játékos mit tud. Ezt a mentalizációs képességet a *köztudás* (*common knowledge*) fogalom jelöli.²⁹¹ Véleményem szerint a köztudás nem egyéb, mint a kölcsönös elmeolvasásból származó tudás. Példával élve, ha egy futballkapussal szemben áll a másik csapat egy mezőnyjátékosa, a büntetőpontra helyezett labda mögött, akkor a kapusnak értenie kell, hogy a másik szándéka az, hogy a labdát a hálóba lője, de ugyanakkor a mezőnyjátékosnak is értenie kell, hogy a kapus ezt szeretné megakadályozni. A játék tehát nem csupán a szabályok, hanem a szándékok megértését is megköveteli.

Bár a fenti sorokban már fény derült a játékok néhány jellegzetességére, érdemes ezeket összefoglalni. A játék alapvetően három komponensből áll: játékosból, játékszabályokból és az eredmények értékeléséből, illetve ezekhez csatolhatjuk azt a feltételezett köztudást, ami az ellenfelek szándékaira vonatkozik. A játékos értelemszerűen az a személy, aki részt vesz a játékban, a játékszabályok a játék folyamatát kontrolláló megállapodások, amelyek sérthetetlenek, illetve kihágás esetén büntetendők. Az eredmények értékelése arra vonatkozik, hogy a játékosok a játék lehetséges kimeneteleit elvárásuknak megfelelően rangsorolják. Nyilvánvalóan a játék célja minden résztvevő számára a nyereség maximalizálása, ezért a játék folyamatában a játékosok úgy hoznak döntéseket, hogy ezt a célt szem előtt tartják. Zavartalan játék esetén a döntési helyzetekben minden lehetséges állapotra előírható egy konkrét döntés. A döntések sorozata kirajzolja a *stratégiát*. A játék kimenetelét tehát gyakorlatilag a játékosok által választott stratégiák befolyásolják. Nos, a játékelmélet célja nem egyéb, mint az optimális stratégia és a lehetséges egyensúlyi helyzetek megtalálása.²⁹²

A társas jellegű játékok a viszonylag könnyű leírhatóság és modellezés dacára alaposan megizzasztják a tudóstársadalmat abban a kérdésben, hogy mennyire alkalmasak a valóságos világ visszatükrözésére. Egyáltalán szorosan kötődnek-e a társadalmi élet többi részéhez, vagy teljesen alkalmatlanok a nem játék jellegű kusza relációk leírására? Vajon a játékszabályok és a mindennapi élet szabályai analógoknak tekinthetők?

Érezhetően a játék komponensei közül a játékszabályok és az ezekhez való viszonyulás a legproblémásabb. A játékszabályok a klasszikus értelmezésben formalista jellegűek, vagyis akadályokat képeznek a játékos útjában ahhoz, hogy eredményes legyen, így a játékosnak engedelmeskednie kell egy, „az állandóság aurájával rendelkező autoritásnak”.²⁹³ Egy játék lebonyolítása tulajdonképpen a megfelelő szabályok követésében ölt testet, aki pedig megsérti a szabályt, az a játékon kívülre helyezi magát. A formalista megközelítéshez tulajdonképpen jól passzol a játékelmélet, hiszen világosan körülírt, explicit szabályfogalommal operálnak. Elengedhetetlen, hogy ezek a szabályok egyértelműen leírhatóak és nyilvánosak legyenek, de továbbá az is fontos, hogy egy játékgyakorlat részei legyenek. A szabály tehát csak a játék keretei között nyer értelmet, és azon kívül nem érvényes. Képzeljük el, hogy az utcán sétálva észrevesszük, hogy egy udvaron srácok futballoznak. Hirtelen átpattan a labda a kerítésen, és mi jóhiszemű segítőkészséggel felkapjuk, hogy visszadobjuk azt. Az udvaron levő játékosok nem fognak tiltakozni, hogy kézzel érintettük meg a labdát, mert azt nem a játék keretei között tesszük. De még akkor sem fognak tiltakozni, amikor a társuk kézzel kapja el a visszadobott labdát, mert az még mindig nem a játék része. Ez ugyanígy igaz nemcsak a szabálysértő, hanem a szabálykövető viselkedésre is. Ha a zöldségesnél egy elgurult sárgadinnyével kicselezgetjük a kiszolgálókat, ők még nem fogják azt gondolni, hogy most komolyan focizunk, és majdnem biztos, hogy nem focistaként fognak reagálni a helyzetre. A zöldségesnél a kötény nem azt jelenti, hogy a sárgadinnyét átrúgtuk a lába között. Vagyis a szabályos vagy szabálytalan cselekedetek csak a játék gyakorlatában nyernek értelmet, azon kívül helyezve értelmetlenek.

Hogyan lennének alkalmasak akkor a játékok a hétköznapi tevékenységek leírására? Hát, a formalista megközelítésből kiindulva, sehogy. Azért nem, mert a mindennapi élet szabályai nem formálisak, hanem informálisak. Ezen túlmenően, a játékszabályok mindig explicit módon kerülnek a köztudatba, míg a mindennapi élet szabályai inkább implicit formában, azaz hallgatólagos megegyezés nyomán. Az explicit jellegre a játék erős szervezettsége miatt van

szükség, a mindennapi élet folyamatában viszont rengeteg olyan epizód zajlik, ami nem kíván erős szervezettséget. Emlékezzünk csak, hogy mindaddig nem lehet játszani, míg a szabályoknak nem engedelmességek, és ha egy viselkedés nem szabályos, akkor nem vehető figyelembe a játékban való részvétel eseteként. A múltkor elmentem egy tömegverekedésre, és hirtelen kitört egy hokimeccs, mondja Rodney Dangerfield, amerikai humorista. Azért lehet ezen jól nevetni, mert nagyon valószínűtlen, hogy a tömeg kaotikus viselkedése rövid időn belül expliciten szabályszerűvé és bejósolhatóvá váljon. Az nem is ritka, hogy a jégkorongozók összeakaszkodva püfölik egymást, de egyetlen mérkőzés sem így kezdődik, vagyis ez nem a játék része. A meccs folyamán kirobbanó verekedések lehetnek látványosak és szórakoztatóak a nézők számára, de ezek eredményét hivatalosan nem pontozzák, csak a hálóba jutott korong számít. Általában az vezet a dulakodáshoz, hogy az egyik fél olyan vélt vagy valós szabálytalanságot követ el a másik kárára, amit az elszenvető szerint a bírók nem szankcionálnak megfelelőképpen. Az önbíráskodás viszont minden sportban játékon kívüli mozzanatnak minősül. Szembeállítva a hoki szabályos küzdelmét és a tömegverekedés átláthatatlan bonyolultságát, az a formalista elképzelés látszik igazolódni, hogy a játék és a mindennapi élet élesen elkülönül, az előbbi elemzéséből nem következtethetünk a társadalmi valóságra.

Egyes sportszociológusok nem nyugszanak bele ebbe könnyen. Azt állítják, hogy a játékok szabályai korántsem merevek, szabadon manipulálhatóak és újrakonstruálhatóak, így természetesen közelebb kerülhetnek a társadalmi valósághoz. A formális szabályok nem elegendőek a játék lényegének a megragadásához, bár az a cél, hogy általuk a játék megőrizze az identitását.²⁹⁴

A játékban szereplőket az adott kultúrára jellemző tudás és képesség alapján *konstitutív várakozás* jellemzi. Ez azt jelenti, hogy aki egy játékba kezd, az természetesnek veszi, hogy a társai is rendelkeznek olyan, nagyrészt kimondatlan tudással és képességgel, ami lehetővé teszi a játékot, vagyis tudják, hogy miképpen kell játszani. A konstitutív várakozás fontosságát jól érzékelteti az az apró történelmi tény, hogy a magyar labdarúgás hajnalán, amikor még *angol rúgósdínak* nevezték a focit,²⁹⁵ egy 1879-ben lejátszott mérkőzés kapcsán azt írták az újságok az esemény másnapján, hogy „ez a játék nem embernek való”.²⁹⁶ A bokatorésekkel tarkított mérkőzés bizonyára azért sült el balul, mert a játékosok nem tudták, hogy miként kell játszani. Az első csapatok tagjai nem sportolók, hanem egyszerű munkásemberek voltak, és nem ismertek sem szabályt, sem kíméletet, ha a győzelem volt a tét.

A játékok közötti különbség nagyrészt abból ered, hogy milyen célt tűznek a sportoló elé, illetve milyen akadályokat kell legyőzni a cél eléréséhez. Vannak egyéni, páros és csapatok között zajló játékok. Más tipológia szerint beszélhetünk inváziós, hálós, ütős és célzó játékokról. Az inváziós játékok olyan csapatjátékok, amelyekben a szemben álló csapatok egymás térfelét birtokba véve igyekeznek az ellenfél térfelén pontot szerezni. Ennek kiváló példái a futball, a kézilabda, a kosárlabda, a gyephoki, a vízilabda vagy a jégkorong. Ezek jelentősen eltérnek más játéktípusoktól, és együttműködésen alapuló komplex stratégiákra épülnek, így *speciális körülmények* jellemzik.

Megfigyelhető, hogy az inváziós játékok körülményei az utóbbi évtizedekben sokkal látványosabban változtak, mint az egyszerűbb sportoké, és mindez annak számlájára írható, hogy a játékosok és nézők érdekei is alaposan megváltoztak.²⁹⁷ A játék szabályrendszerét, és közvetve az identitását, már rég nem csupán a játék irányítói, hanem a csapatok taktikái, az edzők stratégiái és a játékosoktól megkívánt képességek, illetve a nézői elvárások is alakítják. Nem kell nagyon érteni a futballhoz ahhoz, hogy megállapítsuk, hogy az ötven-hatvan évvel ezelőtt lejátszott legnagyobb mérkőzések is jóval egyszerűbb stratégiák mentén szerveződtek, mint a modern focicsaták. Meglepően „tisztának” tűnik a régi játék, jóval kevesebb szabálytalansággal, kevesebb sérülést szimuláló játékosal, szervezetlen lejátékkal és jobban leosztott szerepekkel. A játékosok, beleértve a védőket és csatárokat egyaránt, lényegesen kevesebbet változtatták a helyüket, mint manapság. A totális futball még nyomokban sem volt látható, mint ahogy a játék tempója sem volt nagyon felpörgetve. Az ötvenes évekbeli magyar aranycsapat például abszolút offenzív játékot művelt, melynek lényege az volt, hogy kiszorgálják az elől portyázó csatárokat, hogy azok minél több gólt rúgjanak. A gólgyártással megbízott két szélső és két belső csatár viszont ritkán fanyalodott védői munkára, és ez meg is látszott abban, hogy a sok rúgott gól mellé elég sokat kaptak is. A hatékonyságuk receptje szó szerint azt tartalmazta, hogy többször kell eredményesnek lenni, mint az ellenfél. A hatvanas években ez a szemlélet az olaszok révén teljesen megváltozott. A „minél több gólt rúgni” jelmondatot egyszerűen lecserélték a „minél kevesebb gólt kapni” elvre, és a csapat erősségét már nem a technikás csatárok, hanem a *catenaccio*, azaz a betonvédekezés jelentette. Ez nyilvánvalóan azzal járt, hogy a játék veszített varázsából, pontosabban nem potyogtak úgy a gólok, mint korábban. A csapatok a minimális előny

birtokában már csak a könyörtelen emberfogásra koncentráltak, és foggal-körömmel védekeztek. A csatárok nagy bosszúságára a látványos és ráérős labdakezelések helyett gyorsulniuk kellett, mert különben minden labdát elhalásztak előlük. A hetvenes évek elejétől viszont megint minden megváltozott. A hollandok ugyanis feltalálták a *totális futballt*, és a foci újra pazar játékká vált. Ennek lényege a kiismerhetetlenség, vagyis igyekeztek zavarba hozni az ellenfelet azzal, hogy felgyorsították a játékot, és mindenki kivette részét a védő- és támadójátékból egyaránt. A csatárok, ha úgy kívánta a helyzet, mindig visszaléptek segíteni a védőknek, de támadásnál a védők is felfutottak, hogy helyzetet értékesítsenek. Ez nem csupán opció, hanem minden játékos kutyakötelessége volt. A másik erősségüknek a tudatosan alkalmazott lestartika számított. A gyors letámadások gyakran abból születtek, hogy a védők vezényszóra lesre futtatták az ellenfelet, és mély indításokkal próbálták játékba hozni az előretörőket.

A modern foci komplexitásában alig emlékeztet a régi idők angol rúgósdijára. A lövőtechnika mellett egyre fontosabb az erőnlét és gyorsaság. A profi futballisták elképesztően sokat vannak mozgásban, rendszerint egy mérkőzésen több mint tíz kilométert szaladnak. A látványos és céltalan cselezések kikoptak a forgatókönyvből, hiszen a szoros emberfogásnak köszönhetően a pontos labdakezelés és a jó passz mindennél többet ér. Ezért van az, hogy a jó csapatok nem csak több gólt lőnek, hanem általában jóval többet birtokolják a labdát. A legnevesebb klubcsapatok szinte teljesen elveszítették a nemzeti jellegüket, mivel külföldről szerződtetnek profi játékosokat, így a csapat menedzsereinek olyan egyensúlyi állapotokat és játéks-tratégiákat kell találniuk, melyekben a játékosok optimálisan teljesíthetnek. Nyilvánvalóan csak a leggazdagabb klubok tudják azt megengedni maguknak, hogy az edző kedvére válogasson a nemzetközi piacról, a szegényebbek „azzal főznek, ami van”. Ez alapvetően meghatározza a csapatépítés két lehetséges útját is: lehet egy stratégiához megfelelő játékosokat vásárolni, ez a költségesebb változat, vagy pedig a meglévő játékosállományhoz olyan edzőt szerződtetni, aki kitalálja a legkézenfekvőbb és legeredményesebb játéktípust, ami nyilvánvalóan kisebb anyagi áldozattal jár.²⁹⁸ A gazdasági szempont tökéletesen példázza azt, hogy a modern futball motorja már nem a kétszer tizenegy játékos naiv lelkesedéséből táplálkozik, hanem sokkal inkább a lelátókról figyelők érdekei és elvárásai hajtják azt.

Az alapszabályok és a fentebb vázolt speciális körülmények a játékokban sajátosan kapcsolódnak össze, és lehetővé teszik, hogy a játékosok a szabályokat a rögzített jellegük ellenére rugalmasan kezeljék. Ezek a *preferált játék szabályai*. Például a futballban egy rögzített szabály pontosan leírja azt, hogy miként kell egy szöglettrúgást végrehajtani, de a játékos úgy hajthatja azt végre, hogy a céljainak az a leginkább megfeleljen. A szabály nem korlátozza abban, hogy beívelje a labdát, vagy laposan és röviden gurítson, de azt sem tiltja, hogy az ellenfélnek pattintsa. A preferált játék nem is csupán a játék elemeiből formálódik, mert léteznek játékon kívüli elemek is, amelyek rányomják bélyegüket a játék általános képére. A játékosok motiválására szolgáló jutalom nagymértékben meghatározhatja a preferált játékot. Elég gyakran megesik, hogy egy rangos bajnokság lebonyolítása során jobb mérkőzéseket lát az ember a csoportkörökben, mint a döntőben, mert akkor még kisebb pszichikai teher alatt játszanak, míg utóbb jóval kevesebbet kockáztatnak, a túlzott óvatoskodás viszont untatja a nézőket. Az alapszabályok persze nem tiltják az óvatos játékot, de a kockázatvállalást sem szorgalmazzák, így a preferált szabályok alakítják a játékot.

Fontos észrevenni, hogy bár a szabályok igyekeznek korlátot szabni a játékos lehetőségeinek a cél elérésében, ám éppen eléggé tökéletlenek ahhoz, hogy maradéktalanul leírják a játékosok teendőit. A közös játék szituációjában tehát érvényesülnek a *szerződés hallgatólagos elemei* is, vagyis a csapatok elvárásoknak megfelelően játszanak. Ez természetesen nem az eredményességet jelenti, mert nem győzhet egyszerre a két szembenálló fél, hanem azt, hogy nem használnak szabályos, de különösnek számító játékmódort. Furának hatna, ha egy focicsapat úgy mozogna, hogy soha ne érintse lábbal a labdát, vagy mindig csak hátrafele passzolna, ha egy vízilabdameccsen csak ketten úsznának a csapatból, vagy a kapus háttal védekezne, ha a jégkorongmérkőzésen mind a két csapat végig bent maradna a saját harmadában. Pedig ezeket a különbségeket sem a formális, sem az alapszabályok nem tiltják. Nyilván, létezhetnek olyan helyzetek, amikor a csapat érdekei azt kívánnák, hogy szabályosan, de különösen játsszon a csapat. Ha nem törekedik egy csapat, és kerüli a konfrontációt, akkor joggal felmerülhet a szándékos játékrontás gyanúja, ami nem szabálytalan ugyan, de csak a hallgatólagos szerződés mentén orvosolható. A játékot tönkre lehet tenni úgy is, ha a játékosok folyamatosan felrúgják a formális szabályokat, de úgy is, ha betartják azokat, de nem versenyeznek. Márpedig az inváziós játékokban, még ha kimondatlan a megegyezés, akkor is versenyezni kell.

Az utolsó, de az előzőekhez képest nem kevésbé fontos elvárás, ami a formális szabályok rendszerét kiegészíti, a *játék éthosza*.²⁹⁹ Ez arra vonatkozik, hogy miképpen kell egy formális szabályt értelmezni, ahhoz, hogy egy elfogadható és kívánatos játékmagatartást eredményezzen. Az éthosz az ellenfelek kölcsönösen elfogadott álláspontját tükrözi, azzal kapcsolatosan, hogy hol van a sportszerűség határa. Ezt az álláspontot jó esetben a játékvezető, és a külső szemlélők is osztják, az összes játékosal egyetemben. Ha a játék éthoszaról különbözőképpen gondolkodnak, akkor az a verseny életképességét veszélyezteti. Ezek szintén hallgatolagos megegyezések, és konkrét helyzetekben kerülnek mérlegre. A futballnál maradva, például az a kölcsönös egyetértés, hogy mi számít elfogadható és durva szerelésnek. A tradicionális angol futball igazi kontaktsport volt, vagyis az ellenfél nem volt érinthetetlen, ennek hagyományai nyomokban még fellelhetőek az angol bajnokságban, vagyis erőteljesebb, harcosabb. A védő a klasszikus becsúszó szerelés³⁰⁰ alatt az egyik lábával a földön van, a testsúlya erre nehezedik, és ezen csúszva igyekszik a másik lábával az ellenfél elől elpöckölni a labdát. Abban az esetben, ha mindkét lábával próbál becsúszni és labdát szerezni, akkor az már veszélyes játéknak és szabálytalannak minősül. A becsúszás, bár tényleg pazar látványt nyújt szabályosan végrehajtva, elég nagy kockázatnak számít. Nem minden játékvezető képes ugyanis angolosan lazára venni a figurát, és az elszenvedő is gyakran protestál, így próbálván szabálytalanságot kicsikarni és helyzetelőnyt teremteni. Ennek eredménye az lett, hogy a becsúszó szerelés egyre ritkábbá válik, főleg az angol bajnokságon kívül. A brit futball megszállottjai, kissé túlozva, azon keseregnek, hogy a játék kezd non-kontakt sporttá alakulni, és értékrombolásnak tekintik a szigorúbb bírói ítéleteket, hiszen ősi taktikai és esztétikai elemeket számúznak a sportból. Annyiban nem alaptalan a félelmük, hogy a játékvezetők magatartása oda vezetett, hogy az utóbbi évek játéktisztikái szerint jelentősen megnőtt a nem párharc során szerzett labdák száma, vagyis a védők inkább a passzsávok lezárására és a labdaszerzésre³⁰¹ figyelnek, és kevesebbet kockáztatnak. A becsúszó szerelés tehát kezd egy olyan cselekedetté válni, ami sérti a játék éthoszáét, azaz elképzelhető, hogy kicsúszik a sportszerűen elfogadható mozdulatok tárházából, és helyette kevésbé látványos, de kis kockázattal járó és hatékonyabb megoldások fognak dominálni.

A fentiekben vázolt gondolatok nyomán azt hiszem, hogy nyugodt lelkiismerettel jelenthetjük ki, hogy a szabályok önmagukban nem képesek a

játékmagatartás leírására. A szabályok változnak, és nem csupán a sportágon belül működő tényezők hatására, hanem a sportághoz kötődő külső érdekek miatt is. A posztmodern civilizáció, felismerve a sportban rejlő lehetőségeket, az üzleti jellegű szórakoztatás részévé tette azt, ahol a média és a támogatók kölcsönösen összefüggő érdekei érvényesülnek. A sporton kívüli gazdasági élet beszivárog a sportba, és lassú vízként formálja a korábban kőkeménynek hitt partjait. A szabályok tökéletlensége folytán a játék egyre több életszerű elemet tartalmaz, ezért a hivatalos szabályalkotók a játék identitásának és életképességének együttes megőrzése céljából időnként a szabályok újrafogalmazására kényszerülnek. A látványsportok világában ez már szükségszerű.

Babérok Isten kezéből

1982 kora tavaszától a nyár elejéig, az Egyesült Királyság (egy igazi nagyhatalom) és Argentína (egy katonai diktatúra) között gyors háború zajlott egy atlanti-óceáni szigetcsoport, a Falkland-szigetek birtoklásáért. Az argentin hadsereg Angliát és a világot meglepve, lerohanta a szigeteket, és egy-kettőre kitűzték az argentin zászlót, így jelezve, hogy jogot formálnak a többnyire lakatlan földekre. A brit hadsereg azonban, felocsúdva a döbbenetből, tengeri és légi csaták gyors sorozatával viszonylag könnyedén visszafoglalta a szigeteket, amelyek mind a mai napig az Egyesült Királyság részét képezik, bár Argentína sosem mondott le róluk. A csekély veszteségek ellenére, ez a háború az egyik legjelentősebb volt a második világháborút követően, hiszen a korszerű haditechnika egyértelműen győzedelmeskedett az elavult harci felszerelések fölött, az egekig ért a hazafias lelkesedés az angol polgárok körében, és a demokratikus átrendeződés folyamatát indította el a vesztes argentin népnél. A szócsaták és nemzeti érzelmeket érintő torzskodások a későbbiekben is folytatódtak, és a falklandi viszály utáni negyedik évben a fegyvertelen háború³⁰² kétségkívül leghevesebb ütközetét meg is vívták a felek, a harcmezők helyett ezúttal...egy futballpályán.

1986-ban, a mexikói világbajnokságon, ugyanaz a két nép csapata nézett farkasszemet egymással, a tét pedig az elődöntőbe jutás volt. Pontosabban valamivel több ennél, hiszen az argentin sajtó arról harsogott, hogy az angolok legyőzése fontosabb, mint a világbajnoki cím megszerzése. Végül mindkettő sikerült, egy olyan csodafegyver révén, ami ellen a lomhább angol

oroszlánnak kevés esélye volt. Ez a focivilág egyik legjobbjának tartott játékosa volt, Diego Armando Maradona. A mindössze 165 cm magas irányító igen gyorsan mozgott, és rendkívüli technikájával rendre összezavarta az angol védőket, ám amivel sikerült végleg zavart keltenie az angol fejekben, az két olyan találat, amelyek közül az első a minden idők leghírhedtebb, a második pedig a leghíresebb címre pályázhatna.³⁰³ A második gól pazarsága ellenére eltölpül az első találat mellett, ugyanis Maradona ezt úgy szerezte, hogy az angol kapus kinyújtott kezei fölé ugrott, és mivel fejfel esélye sem volt elérni a labdát, besegített egy kicsit a kezével. A játékvezető érvényes találatot fúj, és amint a korabeli felvételeken látszik, még az argentin játékosok is alig hiszik el a „csodát”, mert csak Maradona buzdítására kezdenek ünnepelni. Természetesen a blöff része volt ez is, hiszen a csatár azt akarta, hogy a bírónak eszébe ne jusson meggondolnia magát. Hazájában hősként ünnepelték, de az angol és nemzetközi sajtó szétszedte a csalás miatt. Maradona dörzsöltsége azonban nem ismert határokat, és kimagyarázta magát egy szállóigévé vált mondattal: *benne volt Isten keze és Maradonának a feje*. A gólt világszerte azóta is *Isten kezeként* említik. A csalás azonban teljesen egyértelmű volt, és ahogy ez történni szokott, az idő teltével a „szög csak kibújt a zsákból”. Évekkel később, az angol BBC rádiónak adott egyik interjújában a világklasszis megnyílt, mondván: „...dehogysis volt az Isten keze, az csupán Diego keze volt,...százszázalékban érvényes volt, ugyanis a játékvezető megadta, és én nem kérdőjelezhetem meg az ő becsületességét”.³⁰⁴ Ebben az érvelésben is nyilvánvalóan van csúsztatás, mert Maradona áthárítja a felelősséget a döntéshozóra, továbbbélteve egy újabb szállóigét, miszerint gól az, amit a játékvezető annak ítél. Ismerjük el, Maradona a kényelmetlen helyzet dacára is bizonyítja, hogy dörzsöltségben is a világ legjobbjai közé tartozik.

Bár az argentin fenegyerek csalása a futballvilág egyik legismertebb jelenete, az ilyesmi egyáltalán nem ritka ebben a sportban. Nincs az a profi mérkőzés, amelyikben ne szimulálnának látványosan a játékosok, és a játékvezetőnek valóban nagyon figyelmesnek és ébernek kell lennie, hogy helyesen ítéljen meg egy-egy szituációt. Morális szempontból a futballisták jóval felkészületlenebbek, mint más csapatsportok művelői. A jégkorong, kosárlabda, vagy a röplabda játékosokhoz viszonyítva sokkal több antiszociálisnak minősülő viselkedés jellemzi őket.³⁰⁵

A játék-élet párhuzamot újra előkapva, a megtévesztések tekintetében a futball tehát igazi valóvilág csemege, hiszen a színlelés teljesen rányomja bélyegét a játékra, és közvetlen hatással van a játék minőségére. A színlelés alatt nemcsak az „Isten keze” típusú tiltott mozdulatokat értjük, tudniillik ennél jóval gyakoribb, hogy a játékosok azt próbálják meg elhíttetni a bíróval, hogy az ellenfél durva játékkal szerzett labdát. Ilyenkor látványosan elvágódnak, fetrengenek és hangosan jajgatnak a „fantomfájdalomtól”.³⁰⁶ Ha sikerül megtéveszteni a játékvezetőt, akkor az minimum egy szabadrúgást jelent, de egyes esetekben a szabálytalannak vélt játékost is büntetik. Vagyis a csaló előnyhöz juttatja a csapatát úgy, hogy gyakorlatilag a szignálköltsége nulla marad. Ez a költség ugyanis csak kizárólag attól függ, hogy a játékvezető mit ítél. Ha a csaló lebukik, akkor sárgalapos figyelmeztetést kockáztat, ami a lehető legsúlyosabb büntetésnek számít. Ha a bíró nem reagál, akkor következmények nélkül marad a trükk, ha viszont bedől a blöffnek, akkor azonnal nyer a csaló a semmiből egy értékesíthető helyzetet. A megtévesztő viselkedés előfordulási gyakorisága végső soron attól függ, hogy a vevő, esetünkben a játékvezető, mennyire képes pontosan megkülönböztetni a szignálokat, illetve hogyan válaszol ezekre. Ha a csalókat bünteti, akkor ezzel visszaszorítja a csalások számát. A csalások akkor igazán hatékonyak, hogyha egy csoporton belül viszonylag ritkák, mert ha túlságosan gyakorivá válnak, akkor a vevő különösen érzékeny lesz minden jelre, ami megtévesztheti. Ha egy csapat minden tagja csupán arra figyelne, hogy miként tudja csőbe húzni a bírót, akkor a játék biztosan lehetetlenné válna.³⁰⁷ Az sem elhanyagolható, hogy a vevő milyen távolságra van a szignál forrásától, magyarul a bíró milyen közletről látja a helyzetet. Minél közelebb van a csaló játékoshoz, annál nagyobb a valószínűsége, hogy pontosan különbséget tesz a valós és színlelt viselkedés között. Egy kutatásban megpróbáltak fényt deríteni arra, hogy a fent említett mechanizmusok mily módon fejtik ki hatásukat.³⁰⁸ A hat legrangosabb futballigából választottak ki tíz közvetített mérkőzést, így lehetőségük nyílt a szituációkat vizsgálni és pontosan megfigyelni, hogy a játékosok mikor hajlanak a leginkább blöffölésre. Először is a futballpályát hat zónára osztották, a védőzónától egészen 16 méteres támadófelületig, és megvizsgálták, hogy hol a leggyakoribb a szabálytalanság színlelése. Nem meglepő módon az tapasztalható, hogy a saját védőzónától távolodva válik egyre gyakoribbá. A védekezésben és középpályán a kicsikart szabadrúgás kevésbé értékes mint

elől, a támadózónában, annak ellenére, hogy a játékvezetők a támadások megítélésénél jóval óvatosabbnak mutatkoznak. Ez arra utal, hogy a csalás valójában akkor válik gyakorivá, amikor a lehetséges kimenet nyereségesebb. A nyereség incentiv értéke pedig erősebbnek mutatkozik, mint a lebukásból következő büntetés elrettentő hatása. Azt is megvizsgálták, hogy milyen eredményállásnál gyakoribb a blöffölés. Azt találták, hogy az egyenlő állásnál szignifikánsan többet szimulálnak a játékosok, kevesebbet, amikor vesztesre áll a csapat, és még kevesebbet, amikor nyeresre állnak. Ez szintén arra utal, hogy a döntetlen esetén minősül a legértékesebbnek egy esetleges szabadrúgás, hiszen ezt gólra váltva nyerhet a csapat, legkevesebbet nyilván akkor kockáztatnak a játékosok, amikor amúgy is győzelemre állnak. A színlelések akkor is ritkábbá válnak, amikor a játékvezető közel van, ami érthető annál az oknál fogva, hogy ilyenkor könnyebben lebukhat a szimuláns, és többet kockáztat. Érdekes módon viszont a színlelések akkor bizonyultak sikeresnek, amikor gyakoribbak voltak, és nem teljesült az a feltétel, hogy kellően ritkának kell lenniük, hogy célt érjenek el. Az is megjegyzendő, a professzionalizmus védelmében, hogy minél erősebb ligában játszanak a játékosok, annál kevésbé hajlanak arra, hogy a játékvezetőt megtévesszék. Nyilvánvalóan gazdagabb a stratégiáik tárháza, és képesek pontosabban felmérni a lelepleződés lehetséges kockázatait. Ez a tény kissé meglepő, hiszen azt gondolnánk, hogy minél nagyobb tétje van egy versenynek, annál gyakoribb a csalás, mert kifizetődőbb. Nem így van. Ha a megmérgettetéseket a verseny intenzitása szerint kategorizálnák tétnélküli, közepes szintű és magas téttel jellemezhető játékként, akkor azt figyelhetnénk meg, hogy az alacsony és magas téttel rendelkező játék esetén kevesebbszer blöffölnek a játékosok, mint a közepes szintű versenyben.³⁰⁹ Amikor a versengés visszafogott, akkor az őszinteség a kifizetődő, és ritka a csalás, hiszen a játékos érdeke, hogy ebben a helyzetben valóságosan lássa saját erőnyeit és gyengéit. Nem kockáztat, mert nincs miért. Gondoljunk például egy barátságos mérkőzésre, amelynek a tétje egy komolyabb megmérgettetésre való taktikai felkészülés. Csalással győzni egy ilyen mérkőzésen pusztán önámítás volna, és egyáltalán nem segítené a helytállást a valós kihívásokkal szemben. A másik végleten ott van a legfontosabb mérkőzés, a döntő, amikor minden eldől, minden a helyére kerül. Ebben a helyzetben túlságosan kockázatos bevállalni a csalást, hiszen tudvalévő, hogy mindenki résen van. Senki nem kockáztat, mert túl nagy a tét. Most csak gondoljunk arra, hogy

korántsem a világbajnoki döntők szoktak a torna legjobb mérkőzései lenni, olykor határozottan unalmas, eseménytelen mérkőzések a csapatok túlzott óvatossága miatt. A közepes szintű versenyben viszont megy a könnyöklés, a furakodás, a szimulálás, mert itt lehet a legnagyobb eséllyel a legjobbak közé jutni.

A futball világán átlépve, talán még szemléletesebb a példa, ha a sokkal egyszerűbb versenyfutásra hivatkozunk. Tételezzük fel, hogy egy olyan pályán zajlik a verseny, amelyiknek nem látható minden pontja, azaz vannak olyan részek, ahol a szaladók csalhatnak olymódon, hogy a kijelölt pályáról letérve rövidítenek. Továbbá, tételezzük fel az egyszerűség kedvéért, hogy húsz versenyző áll a rajthoz. Egyik alkalommal az összes versenyző számára oklevelet kínálunk fel, egy másik esetben az első öt helyezettet díjazzuk, míg a harmadik esetben csupán az első nyer díjat. Nyilvánvalóan ez utóbbi esetben a legnehezebb a verseny. Az első esetben senkinek sem áll érdekében csalnia, hiszen a jutalma amúgy sem lenne gazdagabb, mint másoké. A harmadik esetben nagy valószínűséggel a legjobb futó zsebeli be a díjat, a többi csupán a részvétel nyújtotta örömmel tér haza.³¹⁰ Itt egy gyengébb futó nagyon sokat kockáztatna azzal, hogyha csalással próbálna nyerni, hiszen a mezőnyben hamar kitűnik és könnyen számontartják a legjobbat. A csalásnak leginkább a második helyzet kedvez, mert itt van tétje a versenynek, és könnyebb is öt közé bevergődni, mint az elsőt lekörözni. Ha a több jó által alkotott csoportban kell végezni, akkor a kis blöff is nagyot lendíthet, mivel a teljesítmények közötti eltérések már nem olyan markánsak, az időeredmények közelítenek egymáshoz, és magyarázhatóbb a meglepetés. A futással leírt vargabetű után azonban kanyarodjunk vissza a focihoz.

A szimuláns viselkedés a futballban tehát éppenséggel a játék életszerűségét példázza, nem távolítja el a sportot a köznapi valóságtól, hanem közel hozza ahhoz. Akár egy életszerű döntési helyzetben, a költség és nyereség kettős mérlegén kis kockázat és nagy haszon mellett a blöffölés gyakoribb, de amikor a kockázat növekszik, és a remélhető haszon nem haladja meg a költséget, akkor ritkábban alkalmazzák. A fociban is, akárcsak a pályán kívüli életben, csak akkor érdemes játszani, ha van kivel, és ha van miért. Ha a játékos stratégiái között a megtévesztés a titkos fegyver, akkor is érvényes az előbbi megállapítás. Fokozottan.

Dicstelen diadalok és sportszerű baklövések

Van-e ellenszere annak, ha egy csapat erősebb és felkészültebb ellenféllel néz szembe, érdemes-e egyáltalán lejátszani azokat a mérkőzéseket, ahol az ellenfél egyértelműen favorit? Igen, igen. Kétszeresen is igen, egyszer a sportszerűség okán, és egyszer a sportszerűtlenség okán is.

A sport a győzelemről szól, de nem létezhetne a mai formájában, ha nem lennének emberek, akik folyton szeretnék letaszítani a dicsőséget élvező trónfoglalókat. A sportban kötött szerződés, amint azt már korábban említettük, nemcsak alapszabályok mentén működik, hanem hallgatólagos elemei is vannak. Ez annak az elvárásnak a teljesítését is jelenti, hogy a sportolók egyike sem lehet játékrontó, pontosabban akarnia kell a megmérettetést. A sportszerűség ott kezdődik, hogy ha a versenyző az esélytelensége tudatában is versenyezni akar, ez tesz rokonszenvesé szívvel-lélekkel küzdő névtelen és szerény sportolókat. Tulajdonképpen a játék sava-borsát pontosan az biztosítja, hogy nem mindig a papírforma érvényesül, és gyakran a gyengébbik kerekedik felül. Aki viszont nem akar versenyezni, az a sport szellemét tagadja meg, nem lehet teljes értékű sportember. Egy szó mint száz: a győzelemre áhítozni kell. Nem véletlen, hogy manapság a professzionális sportolók optimális motivációs állapotának „beállítását” szakemberekre bízzák, és a sportpszichológia igazi alkalmazott tudománnyá izmosodott.

A látványsportokkal a győzelem felértékelődött, mitöbb, az egyetlen igazán fontos dologgá vált.³¹¹ A sportban nem csupán az izmaikat, a teherbírásukat és mozgástechnikájukat mérik össze az ellenfelek, hanem a szó szoros értelmében az idegek harca is. A pszichológiából jól tudjuk, hogy a túlságosan nagy motiváció a viselkedés szervezettségét veszélyezteti, egy unatkozó ember könnyen kontrollálja magát, de egy felajzott ember gyakran elveszíti a fejét. A játékban ez egyértelműen a sportszerűség rovására megy. A sportszerűtlen játékos viszont sokat kockáztat, főleg, hogy a sportszervezők és a karhatalom a pályán és lelátókon elszaporodott agresszív viselkedés megfékezése végett igen szigorúan büntet. Sokkal előnyösebb tehát a játék törvényei által behatárolt lehetőségekkel élni, akár úgy is, hogy a sportszerűség határait feszegetve taktikázni.³¹² És nem is csekélyek a lehetőségek.

Stephen Meredith Potter, angol író, 1947-ben sikerkönyvet írt arról, hogy miként kell győzni úgy, hogy fittyet hányunk a sportszerűségre, de ne is keveredjünk a csalás gyanújába.³¹³ Ezt a képességet a *gamesmanship* jelzővel

illette, aminek magyar megfelelője a ravaszság, dörzsöltség. Lényege az, hogy a játékos a technikai vagy erőnléti előny híján pszichikai előnyszerzésre törekszik, és mindent bevet annak érdekében, hogy ellenfelét megzavarja. Sportszerűtlennek minősülő viselkedés, de nem szabálysértő. Potter cinikusan megjegyzi, hogy mielőtt könyvét megírta volna, mintegy ötszáz könyvet talált, ami arról szól, hogy hogyan kell játszani, de egyet sem írtak arról, hogy hogyan kell győzni. Sok tanulságos története közül, íme, az egyik, amelyik jól megragadja a pszichológiai előnyszerzés lényegét, és amelyik ráébresztette a dörzsöltség elsöprő erejére. Amikor oktatóként a Birkbeck College-n dolgozott, rendszeresen teniszezett tanárkollégáival vagy egyetemi hallgatókkal. Egyszer az egyik kollégájával alkotott párt két diák ellen. Az atléta természetű és kissé pökhendi, de jól nevelt fiatalokkal szemben nem sok esélyük volt, magabiztosan meneteltek a kudarc felé, amikor a fordulat történt. Egy szervánál, amit Potter társa, Joad a vonalon túl ütött, a védekező fiúk egyike illedelmesen megkérdezte a saját társát, hogy nem volt-e kint a labda, mire a másik fiú azt válaszolta, hogy ő is kint látta, de javasolja, hogy ismételjék meg. Ekkor Joad határozottan a hálózathoz lépett, és azt mondta a tisztelettudó ifjaknak, hogy „...nem ismétlünk meg semmit, csupán arra kérlek, hogy ezután tisztán mondjátok meg, hogy kint volt-e, vagy sem!”. A modoros fiúk ettől a választól nagyon megzavarodtak, hiszen úgy érezték, hogy becsületességüket és sportszerűségüket vonják kétségbe, ezért elbizonytalanodtak, és hibát hibára halmoztak a továbbiakban. Annak rendje-módja szerint el is veszítették a játszmát. Potter számára nemcsak a győzelmet hozta el a pszichológiai fölény, hanem az ihletet is. Azon az éjszakán hosszan gondolkodott, és rájött, hogy nem a játékstratégiákról és edzésmódszerekről kell könyvet írni, hanem a minden versenysportot átszövő csalafintaságról, ami győzelemhez segít. Így született meg a gamesmanship ötlete.

A ravasz játékos előnye sosem a játéka minőségében mutatkozik, hanem a szerencséjében. Ha a mérkőzés kulcsmomentumaiban könyörtelen és szenvtelen módon pszichológiai előnyt kovácsol a maga számára, akkor megsokszorozza a győzelmi esélyeit. A nyertes és vesztes közötti különbség csupán attitűdbeli kérdés. Az egyik leghatékonyabb eljárás az ellenfél lendületének megtörése. Ha „elkapta a fonalat”, akkor mindent meg kell tenni, hogy az megszakadjon, vagy legalább összegubancolódjon. Persze ez lehetetlenné válna, hogyha csupán a fizikai kvalitások döntenének, mert a

hatékony kivitelezésekre és a látványos megoldásokra még tökéletesebb játékkal kellene válaszolni, ezt pedig nem lehet a végtelenségig fokozni. Itt jön képbe a letámadás a pszichológiai fegyverekkel: a méltatlankodás, a szimulálás, a kétkedés, az időhúzás, a tessék-lássék játék, az ellenfél altatása vagy idegeinek borzolása, majd a hirtelen lefejezés.

A tenisznél maradva, a korábbi fenegyerek, John McEnroe pályán tanúsított viselkedése tökéletesen tükrözi, hogy mit is jelent a gamesmanship. McEnroe kiváló teniszező volt, összesen hét Grand Slam tornát nyert 1979 és 1984 között, ám legtöbbször mégsem a pazar játéka, hanem lobbanékony természete miatt emlékeznek rá. Célpontjai pedig rendszerint a játékvezetők vagy vonalbírók voltak, akikkel fennhangon és hosszasan vitatkozott arról, hogy a labda pályára vagy pályán kívül pattant.³¹⁴ Látványosan dühöngött, sokszor elhajította az ütőjét, vagy rátaposott, és összetörte azt. Nos, a spontánnak tűnő dühkitörések nagy valószínűséggel nem McEnroe gyöngye idegzetéről szóltak, hanem inkább arról, hogy megtörje az ellenfele lendületét, és megfélemlítse a játékvezetőt. A teátrális szünetek mindig megakasztják az ellenfél jó játékát, és helyzetbe hozzák azt, aki pszichésen uralja a meccset. A klasszis bajnok nyilván tudhatta ezt, és mérlegelte, hogy mit veszít, és mit nyer a szerepléssel. Potter egyik leghíresebb axiómája, a *break the flow* (törd meg a lendületet) McEnroe személyében tökéletes kivitelezőre talált.

McEnroe magatartása előrevetített azonban valami olyasmit is, amiről Potter még nem írhatott, tudniillik az ő idejében a sport még őrizte az ártatlanságát, a sportember és úriember fogalmai jórészt fedték egymást. A profitorientált játékra már rég nem gentleman-típusú sportolókat verbuválnak, hanem minden áldozatra képes opportunistákat. Nem véletlen, hogy a gamesmanship dörzsöltségre utaló jelentése mellett a sportkultúrában egy új fogalommal is meg kell barátkozni. Ez az amerikai exportnak számító cikk a *psyching*. A több jelentést is hordozó szó ebben az esetben a megfélemlítést jelent. Ez már kevésbé tekinthető elegáns ravaszságnak vagy finom dörzsöltségnek, hiszen igazából egy otromba és zajos megnyilvánulás, aminek a célja az, hogy lehetőleg már a mérkőzés előtt elveszítse önbizalmát az ellenfél. Leglátványosabban a profi ökölvívók művelik, nem csupán a szorítóban, hanem azt megelőzően, a mérlegelés során. Ez az esemény általában a mérkőzést megelőző nap vagy a mérkőzés napján a reggeli órákban zajlik, ekkor állapítják meg, hogy a bokszoló milyen súlycsoportban versenyezhet. Itt a két ellenfél egyszerre van jelen, találkoznak egymással, és

természetesen a média képviselői is jelen vannak, tehát tökéletes alkalmat szolgál az önfényezéshez, vagy ahhoz, hogy beszéljanak egymásnak, szidalmazzák egymást, vagy úgy tegyenek, mintha nem bírnának már magukkal, és egymásnak rontsanak. Az sem ritka, hogy valóban elcsattannak pofonok, olykor nem is csak a sportolók, hanem az őket körülvevő stáb is püföli egymást. A feszült pillanat szülte vihar azonban korántsem olyan váratlan, mint amilyennek tűnik. Sok híres ökölvívó tudatosan támad, és apró részletességgel taglalja, hogy miként fogja kikészíteni ellenfelét, így nem is titkolja, hogy célja az elrettentés. Sportszerűtlen, de hatásos felvezető.

A psyching első igazi nagymesterének Cassius Marcellus Clay, a későbbi Muhammad Ali számított, aki már-már művészi gondossággal készítette elő a megfélemlítést. A kivételes tehetségű ökölvívó, aki nyíltan felvállalta nagyképűségét, igazán kiérdemelte volna a végletek embere címet is. Egy biciklilopás kapcsán fedezte fel magának a sportot, miután egy rendőr megmutatott neki néhány mozdulatot, amivel megvédheti magát, így felcsigázva meglátogatott egy edzőtermet. Rövid idő alatt megmutatkozott tehetsége, és már serdülőként otthagya az iskolát, hogy végleg a boksznak szentelje életét. 1960-ban a római olimpián súlycsoportjában megszerezte az olimpiai aranyérmet, karrierje a csúcsra ért, de hazatérve szomorúan tapasztalta, hogy a faji megkülönböztetés miatt alig vettek tudomást a címéről. Elkeseredésében az aranyérmét egy folyóba dobja. Még ugyanabban az évben sor került az első profi mérkőzésére, és hamarosan világbajnokká vált. Ezután csatlakozott egy radikális afroamerikai szektához, nevét megváltoztatta, és áttért a muzulmán hitre. 1967-ben behívót kapott a hadseregbe, de hitére hivatkozva megtagadta a katonai szolgálatot, amiért ötéves börtönbüntetést kapott, világbajnoki címét törölték, illetve bokszengetélyét azonnal bevonták. Tulajdonképpen a legjobb formájában kényszerült pihenőre. Három év múltán azonban feloldották az eltiltást, és újra ringbe szállhatott. Lassan kapaszkodott, hogy újra nehézsúlyú világbajnok lehessen. Erre viszonylag későn nyílt lehetősége, csupán 1974-ben, amikor végre kihívhatta az akkori világbajnok George Foremant. Foreman iszonyúan erős bokszolónak számított, sorozatban nyert negyven mérkőzéséből harmincheten kiütéssel győzedelmeskedett, fiatalabb volt Alinál, ütőereje, testmérete és dominanciája miatt jóval esélyesebbnek tűnt. A történelmi mérkőzésre Kinshasában, az akkori Zaire állam fővárosában került sor, és „rumble in the jungle” (őserdei dühörgés) néven minden idők egyik

legfontosabb bokszmérkőzéseként jegyzik. A sportkommentátorok az öregedő Alinak nem sok esélyt adtak, és úgy beszéltek róla, mint aki a sportkarrierje befejezéséhez érkezett. Muhammad Ali azonban nem csupán ökölvívásból készült, hanem főleg az ellenfele stílusából. Az, hogy az ellenfele minden egyes előretörő lépésére ő két lépéssel eltáncoljon, nem működött volna sokáig, hiszen hamar elfáradt volna. Ezért a kötelekre támaszkodva hagyta, hogy Foreman üsse, de elhajolt az ütések elől, így ezzel ellenfele látványosan pazarolta erejét.³¹⁵ Igyekezett belharcokat kicsikarni, amelyekben fejét előrehajtvá teljes testsúlyával az ellenfelére nehezedett, így az kénytelen volt támasztani őt. Ali ugyanakkor előreszorította Foreman fejét is, aki így nehezebben tudott lélegezni és kibontakozni. A belharcok azért is kedveztek neki, mert ilyenkor kedvére csipkelődhetett ellenfelével, és pontosan azt csikarta ki belőle, amire előzetesen számított, vagyis nem érhatték meglepetések. Ali stratégiája olajozottan működött, hiszen néhány menet alatt az erősebb ellenfelét sikerült teljesen felbőszítenie, de teljesen lemerítenie is. A „nagyanyám is nagyobbbat üt nálad”, „mindössze ennyi, amit tudsz?”, „azt mondtad, hogy rosszfiú vagy, ugye csak vicceltél?” sziszegte a dörzsölt öreg. A folyamatos hergelés kikészítette Foremant. A nyolcadik menetben Ali egy balhorog és egy jobbegyenes kombinációval padlóra küldte ellenfelét, ahonnan az már nem is tudott időben felállni. A nagy öreg egy tökéletesre tervezett megtévesztési stratégiával újra a csúcsra ért.

A ellenfél idegi felőrlésének technikája manapság nagyon elterjedt minden versenysportban, és sajnos nemritkán egyre nyíltabb agresszivitásba torkollik, hiszen a győzelmi kényszerből fakadó óriási pszichés terhelésre rátevődik az élcélődéssel járó személyes sérelem, és bizony a professzionális sportolók idegei sem hajókötélből készülnek. A psyching egyik legmegdöbbentőbb következményét a 2006-os futball világbajnokság döntőjében láthatták a sportkedvelők. A mérkőzésen Olaszország és Franciaország csapata találkozott, és a rendes játékidőben 1-1-es döntetlent mutatott az eredményjelző. Franciaország szerzett vezetést a világklasszis Zinedine Zidane tizenegyese révén, amire Marco Materazzi, az olaszok kivételes támadókedvvel megáldott védőjátékosa fejesgóllal válaszolt. A mérkőzést beárnyékoló epizód főszereplői sajnos éppen a góllövők voltak. A hosszabbításba nyúló játék 110. percében csak azt látták a nézők, hogy Zizou visszalépett az olasz játékoshoz, és szándékosan mellen fejelte őt. Materazzi összeesett, a franciát pedig azonnal kiállították. Nyilvánvalónak tűnt, hogy az

egyébként eléggé higgadt Zizout provokálta a védő, amit az előbbi nem bírt idegekkel. Materazzi jóval később bevallotta, hogy a csatár nővérére tett nem túl hízelgő megjegyzéseket. Sajnos a sportszerűtlen gesztus sokba került a franciáknak, hiszen legjobb játékosuk kiállítása óriási pszichés előnyhöz juttatta az olaszokat, akik a tizenegyes rúgások során jóval higgadtabban érvényesítették a büntetőket, és megnyerték a világbajnokságot. Bizonyára ez volt a mérkőzés kulcsmomentuma, ami egy rendkívülinek mondható sporteseményen igencsak furcsán hat, hiszen semmi köze nincs a sport szellemiségéhez.

Ha valaki nem képes cipelni a játék során ránehezedő fizikai és pszichikai terheket, akkor könnyen a játékrontó szerepébe eshet, ami valljuk be, súlyosabb, mint az egyszerű hamisjátékos. A hamisjátékos ugyanis nem rombolja le a játék világát, ő úgy tesz, mintha becsületesen játszana, a játékrontó viszont felrúgja a szabályokat, tehát nem is titkolja, hogy a játékot teszi tönkre.³¹⁶ A tönkretett játékot nem lehet folytatni, így az okozója méltán tekinthető a helyzet kényurának, aki képtelen a saját, elhatalmasodott vágyán kívül bárki és bármi másra figyelni. A helyzet mintapéldányát az ókori világhódító Nagy Sándor és a gordiuszi feladvány szolgáltatja. A feladvány tulajdonképpen egy somfaháncsból készült bonyolult csomó kioldásából állt, aminek a végei a csomó belsejébe voltak elrejtve. A legenda szerint, akinek sikerül kibogoznia a csomót, az Ázsia ura lesz. Nagy Sándor némi töprengés után kardot rántott, és kettévágta a csomót. A jóslat később be is teljesült, hiszen Nagy Sándor egészen a Hindukusig terjedő birodalom ura lett, de senki nem tudná lemosni róla a játékrontó címkét, ugyanis a világ földi ura nem a játék szellemében cselekedett, megszegte a szabályokat. A szerencse is azonban inkább a győztesekhez pártol, hiszen a gordiuszi csomó legendája nem a játékrontás metaforájaként terjedt el a köztudatban, hanem jóval erényesebb formában. Arra szokták példaként használni, ha valaki a látszólag megoldhatatlan problémát egy váratlan húzással, egy csapással megoldja.

Zsoldosok és hazafiak a fegyvertelen háborúban

Bizonyára nincs olyan kisfiú a világon, aki ne álmodozott volna akárcsak néhány pillanatig arról, hogy Nagy Sándorhoz hasonlóan világot hódítson. Ha még ráadásul egy olyan világba csöppent, ahol nyomorognia és nélkülöznie kellett, és nemhogy fehér paripára és ezüst harci sisakra, de friss kennyérre sem tellett, akkor annál valószínűbb, hogy fantáziája szárnyain

dicsőséges csatákat vívott, óriási lakomákon ette degeszre magát, és gyönyörű királylányok között legyeskedett. A határtalan képzelet vágyteljesítő funkciója csodálatos, hiszen enyhítheti az örökös lemondás okozta keserűséget, hitében erősítheti az embert, hogy a lehetséges és valóságos határai könnyedén átjárhatóak. Legjobb esetben az álom azonban nem csupán olcsón kiváltható fájdalomcsillapító, hanem igazi serkentőszer. Igen, lehet valaki a világ ura, ha tehetségét sok munkával megtámogatva töretlenül hisz abban, hogy mindez lehetséges. A modern, nagy pulzusszámon lüktető világban számos példa van arra, hogy szegény gyerekek szinte kilátástalan helyzetből indulva világot hódítottak, no persze, ma már nem karddal a kezükben, hanem inkább futócipővel kocogva vagy sprintelve, boxkesztyűvel a kezükön, vagy labdát pöcögtetve. A sport ma már nagyon sok ember számára elérhető, és nem véletlenül céloztam az atlétikára, az ökölvívásra és futballra, hiszen ezek nem tartoznak a költséges sportok közé, és ezekben a sportágakban valóban nagyon sokaknak sikerült kitörni a nyomor és feledés homályából. Kétségkívül a legnépszerűbb sport, a foci és ennek ipara szállítja legsűrűbben a sztárokat, hiszen sokan figyelemmel követik, és ezért viszonylag gyorsan ívelhet felfele egy játékos pályája, úgy is, hogy nem kell mindig kimagaslóan teljesítenie, elég ehhez a jó helyzetfelismerés és néhány villanás. Nem nehéz észrevenni, hogy a legjobb futballisták nagyon szemfüles opportunisták, és nem elcsigázott igavonók. Egyáltalán nem jellemző, hogy egy csapat legeredményesebb játékosa egyben a legdolgosabb is. Általában nem az kapja a legtöbb dicséretet, aki a legtöbbet szalad és izzad, hanem az, aki a legtöbb gólt rúgja. A fociban az egyenlő teherviselés talán csak a totális futballban fogalmazódott meg, de ott sem teljesül maradéktalanul. Magyarán szólva a csapat sok mindent elvisz a hátán, de játékosai értékéhez aránytalanul járul hozzá, s ez egyszersmint azt is jelenti, hogy kedvez a szélhámosságnak. Az egyéni sportokban, mint amilyen például az atlétika, ez teljesen elképzelhetetlen, hiszen ott nem lehet mások rovására egy picit lassabban szaladni, egy picit lágyabban gerelyt hajítani, vagy csak alulról súrolni a lécet. Ezzel azonnal kizárná magát a versenyző. Gondoljunk csak bele, hogy akár egy négyes váltónál is például mennyire kilógna a lóláb, ha valamelyik csapattag nem erőltetné magát, hogy a legjobb formáját hozza. Ez rögtön szemet szúrna, és következményekkel járna. A küzdősportokban is teljesen okafogyott a „csak lazán” filozófia, hiszen az ellenfél nem kegyelmez. A legjobb ökölvívó is sok pofont kap egy meccsen, hát még a gyengébb. Ők tényleg komolyan gondolják, hogy *adni*

*jobb, mint kapni.*³¹⁷ Ha tehát egy bokszoló ringbe száll, akkor szinte biztos, hogy szembesül a durva valósággal, és lesznek kellemetlen pillanatai, akárcsak Chaplinnek *A nagyvárosi fények* című filmben, amikor a Csavargó szerepében bevállal egy boxmérkőzést egy kis nyereség reményében. Bármennyire is jól bujkál az ellenfél ökle elől, beleszalad néhány horogba, és nem bírja ki talpon a mérkőzést. Nyilván nem véletlen, hogy a *ringbe száll* kifejezés a komoly kihívással való szembesülés metaforájává vált.

Egy futballstadion gyepén azonban kevésbé komoly a helyzet. Ott a szimulálás megtűrt viselkedés, és lehet büntetlenül időt húzni, pihengetni, mímelni a játékot, de akár az is elképzelhető, hogy kispadon keres az ember nagypályás fizetést. Ennek legnagyobb mestere minden bizonnyal Carlos Henrique Kaiser volt, aki a focitörténelemben páratlanul, két évtizedes (80-as és 90-es évek) futballkarriert épített szélhámosságra.³¹⁸ A története egy mondatban leírva is elképesztő, hiszen csatárként húsz év alatt egyetlen gólt sem lőtt. Igaz, hogy nem is nagyon játszott, mert remekül került a kínos szituációkat. Vigyázott, hogy ne kerüljön gólhelyzetbe, tudniillik nem tudott futballozni. Brazil gyerekek millióihoz hasonlóan ő is arról álmodozott, hogy profi labdarúgó és gazdag ember lesz. Ez tényleg sokaknak sikerülhet egy olyan országban, ahol a futballörület nem ismer határokat, de legtöbbször mégiscsak pusztá ábránd marad, hiszen nem elég tehetségesek ehhez. De az emberünk nem adta fel. Először is, szembeötlő a névválasztás. A Kaiser nevet a németek legnagyobb játékosától, Franz Beckenbauer-től kölcsönözte, az állítólagos fizikai hasonlóság okán. Ezek után, császárhoz illően, de inkább kiváló társas intelligenciáját bizonyítandó, barátait a brazil labdarúgás elitjéből válogatta. Olyan nagynevű kebelbarátai voltak, mint Romario, Edmundo, Rocha, Gaúcho és Branco, az akkori brazil futball színe-java. Ezek a barátok pedig minden alkalommal, amikor egy új szerződést írtak alá, talán jóhiszeműen, de lehet, hogy pusztá jópofaságból, beajánlották a „tehetséges” cimborájukat, Kaisert is három hónapos próbaidőre. A klubok bedőltek a csalinak, és ahogy a szerződésen megszáradt a tinta, Kaiser azonnal kispadra küldte magát, azzal a kifogással, hogy néhány hétbe beletelik, amíg csúcsformába hozza magát. Az első hónapban tehát csak rótt a köröket a pálya körül, a második hónapban azonban a pályára is kimerészkedett, és foci helyett eljátszotta, hogy miként lehet az első labdaérintéseknél sérülést szenvedni. Egy-egy hosszú ívelésnél előfordulhat, hogy az erő kifejtés miatt fájdalmas húzódást szerez az ember, és a szerencsétlennek hitt Kaiserrel valahogy mindig ez történt. A sérülést mindig néhány hetes pihenés követte,

de emberünk ekkor sem tétlenkedett. Telefonját a füléhez szorítva állandóan a csapat tagjai között lófrált, és hangosan angolul társalgott, mintha neves európai klubok menedzsereivel egyezkedne a karrierje folytatásáról. Mivel a csapattársak egy mukkot sem tudtak angolul, a blöff működött. Egyszer, amikor éppen a Botafogo csapatnál lazált, a csapat orvosa, aki beszélt angolul, rájött, hogy Kaiser valami halandzsa angolt mímel csupán, és telefonja is csupán egy játéktelefon. A kis incidens azonban nem törte derékba a csatár karrierjét, hiszen olyan neves brazil csapatoknál pihent még, mint a Flamengo, Vasco, Palmeiras vagy a Fluminense, mitöbb a francia másodosztályban is sok évet lehúzott az Ajaccio csapatánál. A korzikai klubnál mindjárt a bemutatkozásnál megcsillogtatta óriási tehetségét. Az első edzésen több száz szurkoló volt kíváncsi a brazil csatárra, szerették volna megcsodálni, hogyan zsonglőrködik a labdával, ám ehelyett ő nagylelkűen kibombázta az összes labdát a szurkolók közé, mintegy felvezető baráti gesztusként. Az edzőnek így nem maradt más választása, minthogy labda híján másfélórás láberősítő gyakorlatot irányítson.

Zseniális szélhámosságai sorában a legkiemelkedőbb az volt, amikor a brazil Bangu klubnál, nem várt módon, egyszer játéklehetőséget kapott. Bár az edző megígérte, hogy pihentetni fogja, a játék folyamán a csapattársai sorban kidőltek, a csapat vesztesre állt, így kénytelen volt pályára lépni. Tudta, hogy a pályán hamar kiderülne, hogy mihez van tehetsége, ezért gyorsan döntenie kellett. Amíg melegített, hallhatta, hogy mind a csapattársait, mind a klub vezetőségét szidalmazza a szurkolók, ezért, amikor pályára lépett, szinte azonnal inzultálni kezdte a nézőket. Ennek gyors következménye volt, hiszen piros lapot kapott, és el kellett hagynia a pályát. A klub elnöke dúlt-fúlt haragjában, és azonnal magához kérte a csatárt. Kaiser nem esett kétségbe, tudta pontosan, hogy mit kell mondania: „Mielőtt bármit is szólna, kérem, hallgasson meg. Az Isten adott nekem egy apát, aki azonban nincs már az élők között. De nagylelkű volt, és adott nekem egy másodikat is az Ön személyében. Én sosem engedném meg, hogy valaki azt állítsa az én apámról, hogy egy tolvaj. Márpedig a szurkolók pontosan ezt üvöltözték, és ezért kellett nekem közbelépnem.” A beszéd megtette a hatását. Az elnök hat hónappal meghosszabbította Kaiser szerződését.

A történetek nem hihetetlenek, de mindenki felmerül a kérdés, hogy miként lehet ezt ilyen hosszú ideig csinálni. Nyilván, nem volt sokáig maradása egy klubnál, de több szálon futott a szédítés. Orruknál fogva vezette az edzőt, az orvost, a klubvezetést, a szurkolókat, de hogy nem jöttek

rá erre a játékosok, akikkel nap mint nap egy fedél alatt élt? Hát a magyarázat az, hogy a barátok jóban-rosszban barátok maradnak, sőt cinkosok is, ha kell. Kaiser pontosan azt tette, hogy a bizalmukba férközött és cinkostársá formálta a barátokat. Ha a foci nem is nagyon foglalkoztatta őt, a nagyvonalú élet annál inkább. Ha tehetné, akkor lányok körül forgolódott az éjszakában, és sosem feledkezett meg barátairól, akik szintén nem utasították el a lehetőségeket. Nos, Kaiser felelőssége volt, hogy a lehetőségeket valósággá varázsolja, így hamar népszerűvé vált a csapaton belül. Meccsek előtt szigorúan tilos volt elhagyniuk a játékosoknak a szálláshelyet, tehát elméletileg nem találkozhattak nőkkel, ám Kaiser napokkal korábban megérdeklődte, hogy hol fog megszállni a csapat, és szobákat foglalt a lányoknak abban a szállodában, ahova a csapat érkezett. Gyakorlatilag tehát nem kellett kimozdulni, a buli háznál volt. Az ehhez hasonló kalandok és közös titkok összekovácsolják a szereplőket, a főkolompost pedig imádják a többiek.

Kaiser kivételesen jó társas intelligenciája és elmeolvasási képessége vitathatatlan. Felismerte a futballban rejlő kitörési lehetőséget, képes volt arra, hogy befolyásos és nagynevű barátokra tegyen szert, olymódon tudta ápolni barátságait, hogy egyfajta kockázatot vállaló és önfeláldozó vezérhím szerepben tündököljön, a halogatást és bujkálást mesteri szinten művelte, szükség esetén tudott gyors döntéseket hozni és meggyőzően érvelni ezek helyessége mellett, logikátlanak tűnő cselekvéseire emocionális érveket felhozni, és természetesen a megfelelő időben továbbállni. Lehetne azzal ellene érvelni, hogy talán csak egy szerencsés csaló. Kétségkívül, egy ilyen „karriernek” fontos eleme a szerencse, de két évtizedig büntetlenül vigadni a futballvilág kárára, az mégiscsak sok. Ehhez kivételes képesség kell. A futballdezerter a saját műfájának összes hibáját pontosan látta, és kíméletlen opportunistaként ki is használta ezeket. Őszintén szólva csodálkoznék, ha a hibátlan karrierről és nőügyeiről nem kerülne polcokra egy szórakoztató könyvecske. Ha a pénze fogytán, akkor már biztosan írogatja.

Mint láttuk, a futball világa igen vonzónak bizonyulhat egy szélhámos számára, mert van kispad, és vannak hiszékeny emberek, amint Kaiser példája is alátámasztja ezt. Az egyéni sportot űző versenyzőknél ez ilyen blöff elképzelhetetlen, egyszerűen nem pihentetheti magát, ha teljesítményt kell felmutatnia. Érdekes módon azonban olyan sportolók között is találunk klasszis blöffölőt, mint a hosszútávfutók. Persze, csakis olyanokra gondolunk, akiknek a viselkedése nem szabálysértő, nem használnak törvénytelen teljesítményfokozókat, nem gáncsolják el a társaikat, és nem rövidítenek

szándékosan az előírt távhosszon. Ja, és persze nyerne is. Ilyen tetőtől talpig becsületes úriember szerencsére sok akadt a sportág történetében, de a legörültebből illik néhány szót ejteni. Ő volt Emil Zatopek.³¹⁹ Cseh lokomotívnek becézték, mert futás közben hangosan fújtatott mint egy gőzmozdony, arca eltorzult az erőlködéstől, és olyan borzasztóan szenvedett, hogy aki látta, azt hitte, hogy menten összeesik. Azt írta róla a New York Times, hogy a legrémesebb látvány Frankenstein óta. Ehhez képest az 1952-ben Helsinkiben rendezett olimpián aranyérmes lett 5000 méteren, 10000 méteren és a maratoni távon is. Ezt a teljesítmény azóta sem sikerült megismételni egyetlen atlétának sem. A dolog érdekessége még, hogy a maratoni távon akkor versenyzett életében először. Az, hogy kissé bolondnak látták, abból fakadt, hogy teljesen egyedi és nagyon kíméletlen edzés-módszere volt. Cipőgyári munkásként nehéz lábbelikkel és nem könnyű sportcipőkkel szaladt, néha súlyokat cipelt magával, és a legcudarabb időben is szaladt. Így kínoztta magát, saját bevallása szerint azért, hogy a versenyen majd könnyedén szaladjon. Korának edzői hüledeztek, hiszen mindent rosszul csinált, de annak ellenére győzött. Amikor azt tanácsolták neki, hogy a hosszabb távokra lassú futással készüljön, kifakadt, hogy ő nem lassan szeretne futni, azt már ismeri, hanem a gyorsfutást szeretné megtanulni. Gyakorlatilag úgy edzett hosszútávra, mintha megrögzött rövidtávfutó lett volna.³²⁰ A szakemberek kiábrándítónak tartották stílusát, a nézők szörnyülködve nézték, amint púpos háttal, hátraszegett fejjel, lógó nyelvvel és himbálódzó karokkal aprított. Sajnos nem tudok egyszerre futni is, mosolyogni is – válaszolt az élcelődőknek – egyébként is, ez nem talajtorna vagy jégrevü, hogy jól kelljen kinézniem hozzá – fitogtatta humorát. A technikája viszont őt igazolta, hiszen a versenyen képes volt többször is robbantani, és pontosan akkor, amikor már mindenki azt hitte, hogy pillanatokon belül összeesik. A legjobban ezt a maratoni versenyszámban tudta kihasználni, ahol a jó iram mellett volt egy pár zseniális húzása is. Ez segítette fel a dobogóra. Tapasztalatlanak számított 42 kilométeren, ezért a rajt előtt átnézte az újságokat, hogy megtudja, ki a legesélyesebb a számban. Ez egy angol versenyző volt, akiről kiderítette, hogy hányas mezt visel, majd a rajtvonalnál bemutatkozott neki, és mellé is szegődött. A féltávig együtt haladtak, amikor Zatopek illedelmesen megkérdezte, hogy nem túl gyors-e a tempó. Az angol nyilván rögtön arra gondolt, hogy a társa fárad, ezért gyorsítani kezdett, de pórul járt. Izmai görcsbe rándultak, és kénytelen volt feladni a versenyt. Innen kezdve a cseh lokomotív gyakorlatilag vetélytárs

nélkül maradt és két és fél perces előnnyel simán megnyerte a számot, úgy, hogy az olimpiai csúcson is hat perccel javított. Zatopek neve ma is etalonnak számít minden hosszútávfutó számára, nemcsak sajátos stílusa, modora és furfangja miatt. A megtévesztően görnyedt testtartása a jellemében kifogástalan egyenes tartást takart. Az 1968-as prágai forradalomban a szovjet invázió ellen és a demokratikus változásokért emelt szót, amiért igen keményen megbüntették. Minden kiváltságától megfosztották, és uránbányába küldték kényszermunkára. Hét év után szabadult, és röviden úgy summázta a történeteket, hogy a Föld gyönyörű, nemcsak felül, hanem belülről is.

A sportnak nevezett fegyvertelen háborúban mindkét hősünk, Kaiser és Zatopek is győzelemre áhítozott, és győztek is, igaz, hogy teljesen ellentétes módon. Az előbbi egy csapatsportban aratott egyéni győzelmet úgy, hogy sikeresen meghúzódt a csapata mögé, és gondtalanul emésztgette annak tartalékait. Nagyszerűen élt a lehetőségekkel, kivéve azokat, amelyekben hősként illett volna viselkednie. Egy zsoldosnak azonban nem dicsőség, hanem hadisarc kell. Okos volt, mert egy pillanatig sem látszott gyávának, így ki is fizették, azt is, ami egyébként nem illette volna meg őt. Az utóbbi egy egyszemélyes sportágban alkotott megismételhetetlent, és vált a tömegek kedvencévé, úgy, hogy a mai napig rengeteg sportolni vágyónak mutat példát munkából, kitartásból és életigenlésből. Igazi lokomotívként hosszú mérföldekkel küzdött, és nem félt pöfögni akkor sem, ha a füst csípte a puhányok szemét. Ő vérbeli katona volt, ha megtagadták tőle a zsoldot, akkor is továbbéltette őt a dicsőség. Mindkettőjük nagyon eredeti. Mindkettőjük stratégiájának szerves eleme volt a blöffölés. Az egyikük a semmit rejtegette általa tökéletesen, a másikuk pedig a tökéletest álcázta vele látszólag semmiként.

A test és cselei

1998-ban az észak-amerikai profi kosárlabdaliga (NBA) döntőjének hatodik, és egyben mindent eldöntő mérkőzésén a Utah Jazz fogadta a Chicago Bulls csapatát. 2–3-as összesítéssel a Bulls csapata egy győzelem esetén bajnökká válhatott.³²¹ A mérkőzés vége előtt 16 másodperccel azonban a házigazdák vezettek egy ponttal, és támadtak, amikor a vendégek sztárjátékosa, Michael Jordan, elcsente a labdát a támadótól, nyugodtan fölvitte, és egy óriási testcsellel elfektette a védekező játékost. Jobbra indított egy csellel, majd egy

hatalmas kilépés után balra váltott, ami annyira megzavarta az ellenfelét, hogy az elvesztette az egyensúlyát.³²² Így dobásra szabad helyzet kínálkozott. Értékesítette, és ez a találat elég is volt ahhoz, hogy a Chicago Bulls megszerezze hatodik bajnoki címét. Jordan a mindent eldöntő pontokat úgy szerezte, hogy csúnyán becsapta az ellenfelét, de ezért senki nem haragudott rá. Szabályos testcsel volt.³²³

Tényleg ilyen apróságon múlik egy győzelem? Egy mozdulat egy mérkőzés kimenetelét ennyire befolyásolná? Valószínűleg a professzionális sportolók és az értő sportbarátok habozás nélkül megerősítő választ adnának, hiszen a látványos cselek zöme rendkívül összetett, finom mozgáselemek sora, ráadásul valami olyasfajta tudás, amit a végrehajtó is csak megmutatni tud, és nehezebb esne megmagyarázni. Valamiféle implicit tudás, aminek kevés köze van a nyelvhez, az absztrakt gondolkodáshoz, vagy éppenséggel a zenei halláshoz, de közben, amint a fenti példa is bizonyítja, legalább annyira célravezető egyes helyzetekben, mint emezek. Mitöbb, a beavatott szemlélő felismeri benne a különöst, az egyedit, a megismételhetetlent, a végrehajtót pedig ennél fogva tehetségesként könyveli el. Nehezen másolható, nem mindennapi cseleket csak nem mindennapi sportemberek képesek végrehajtani, még akkor is, ha bőrük alatt ugyanazok az izmok munkálnak, mint másoknak.

Az emberi test alapvetően szervrendszerekből és zsigeri rendszerekből áll. A szervrendszereken belül az izomrendszer biztosítja a test fizikai aktivitását, azaz mozgását. Az izmok sokasága mintegy 650 féle vázizmot (harántcsíkolt izom) is tartalmaz, amelyek az élet során egyszerre sosem pihennek, magyarul szólva a teljes fiziológiai nyugalmi állapotot szinte lehetetlen elérni. A harántcsíkolt izmok ritmikus összehúzódása és ellazulása a testnek dinamikus mozgást biztosít.³²⁴ Az embernél az izmok változatossága egyben a mozgás változatosságát is eredményezi, vagyis rendkívül sokféleképpen képes mozogni, az apróbb testrészek mozgásától és helyzetváltoztatásától, egészen az egész test elmozdulásáig és differenciált helyváltoztatásáig. Ahogy a humán szervezet egyéb strukturális és funkcionális jellemzői is finom egyéni különbségeket mutatnak, úgy az emberi izmok felépítése és működtetése is sajátossá válik egyedenként, vagyis alkalmas arra, hogy valakit a testfelépítése és mozgása alapján jellemezzünk. Gondoljunk csak bele, hogy bár minden ember függőleges testtartással és két lábon jár az utcán, mégis milyen könnyedén felismerjük jellemző testtartásuk vagy járásuk alapján az ismerőseinket. A mozgásunk ugyanúgy az énünk részévé

válí, mint a külső fizikai vagy belső pszichés jegyeink. Tovább lépve, a sport tulajdonképpen az emberiség mozgáskultúrájának a lenyomata, ami ugyanúgy magán hordozza az történelmi idő és tér lenyomatát, mint egyéb emberi tevékenységek, a vadászattól a kereskedelemig vagy az öltözködéstől az utazásig. Vannak pszichológusok, akik azt állítják, hogy a mozgás, specifikus képességként az intelligencia összetevője, annak ellenére, hogy az általánosan elfogadott intelligenciatesztek nem alkalmasak ennek mérésére.³²⁵ A mozgásunk szervezésével és irányításával képesek vagyunk célokat elérni, érzéseket és gondolatokat kifejezni. A mozgással alapozzuk meg tudásunkat, hiszen minden ismeretünk mögött meghúzódik valamilyen korai szenzomotoros tudás.³²⁶ A mozgásfejlődés a differenciálatlan, robusztus mozgások irányából az egyre differenciáltabb, finom mozgások irányába halad, és a sok kis mozgásegység egymáratevődéséből alakul ki az egyéni mozgáskultúra. Természetes, hogy ez a mozgáskultúra szorosan összefügg a személy tevékenységi területével, ezért a színészként, akrobataként, táncosként, kézművesként vagy sportolóként teljesítő személyek mozgásos intelligenciája általában fejlettebb az átlagosnál.

Ha egy sportjátékban valakiről azt állítjuk, hogy jól játszik, akkor tulajdonképpen a mozgását (is) minősítjük: mozdulatainak kidolgozottságát, összehangoltságát, pontosságát, tempóját. Azokban a sportokban azonban, ahol hangsúlyozottan az ellenfél legyőzése a cél, mint amilyenek például a küzdősportok, az egyéni és csapatsportok, illetve inváziós játékok, azt is megfigyelhetjük, hogy a mozgások hemzsegnék a cselektől. Gondoljunk csak a tempókülönbségek előidézésére, az egyensúlyvesztést kiprovokáló testcselekre, a mozgássíkok váltakoztatására.³²⁷ A mozgáscsellel megtévesztett ellenfél vagy elbukik, vagy lemarad, vagy rossz irányba mozdul, vagyis a blöffölő lerázza őt, és legalább annyi előnyhöz jut, hogy zavartalanul érvényesülhet.

Aki valaha is látott vízilabda mérkőzést, bizonyára feltűnt neki, hogy milyen gyakran alkalmazzák a lövőcseleknél a csatárok a lóbálást. Ez azt jelenti, hogy a labda birtokában lévő játékos szinte folyamatosan dobást szimulál, hiszen tudja, hogy a kapus nem tud a gravitáció ellenében hosszú ideig derékig kiemelkedni a vízből, előbb-utóbb visszasüllyed a vízbe. Ha jól időzít, akkor éppen akkor indítja a lövést, amikor a kapus már süllyedni kezd, vagyis nincs már lehetősége befogni az egész kaput. Egy kis *tempókülönbség* nagyon gyorsan gólrá váltható.

Jordan testcsele a bajnoki címet eldöntő utolsó percben az *egyensúlyvesztést kiprovokáló testcselek* iskolapéldája. Ilyenkor a cselező előre megtervezett testsúlyáthelyezéseit a védő nem tudja elég gyorsan követni, mielőtt alkalmazkodna ehhez, már váltania is kell, vagy pedig a folyamatban lévő mozdulatán kell módosítania. A perceptuális követés még nem elég a másik szándékának megghiúsításához, ehhez mozgásban is követni kell őt. A mozgáskivitelezés azonban a sebes gondolatnál jóval időigényesebb művelet, ezért a hirtelen váltás kibillenti egyensúlyából a védekező játékost, az egyensúly visszanyeréséig tehetetlen a támadóval szemben. Ez a legkedveltebb blöff a támadók körében, hogyha a védők szoros emberfogást alkalmaznak. Ehhez hasonló megtévesztési technika a *mozgássíkokkal történő játék*. Abban az esetben, hogyha a játékos elindul egy irányba, akkor kiszámítható az útvonala és az érkezésének a helye is, de hogyha irányát többször megváltoztatja, akkor nehezen követhetővé válik. Nyilván a saját dolgát is nehezíti az, aki nem egyenes vonalban, hanem cikk-cakkban tör előre, de nagyobb eséllyel bonyolítja is a védő számításait. A kapura játszott sportokban az is gyakran előfordul, hogy a támadók nem csupán az irányukat, hanem a sebességüket is változtatják. A kiemelkedően gyors csatároknál látni, hogy nagyon gyakran „altatják” a védőket, azaz látszólag lomhán mozognak, majd a legváratlanabb pillanatban nagy sebességre kapcsolnak, lerázván a védőket.

A labdajátékoknál a labdával való sajátos bánásmód nemegyszer *cseles eszközhasználatnak* minősül. Ennek is több változata ismert. A rugó-, dobó-, ütőerő manipulálása azt jelenti, hogy a játékos szándékosan erősebb vagy gyöngébb labdaérintést sejtet, mint amilyet a valóságban produkál. Labdarúgásban a büntetőponthoz felállt játékos sokszor nagyerejű lövést színlel, amire a kapus elmozdul, de közben csak lazán pöccenti meg a labdát, ám az egyensúlyát veszített kapus tehetetlen már. Másik lehetőség, hogy a labda röppályáját, vagyis az ívet és hosszát változtatja meg az ellenfél elvárásaival ellentétesen. Például, a csatár kinéz egy irányba, határozottan nekifut a labdának és a hosszú ívelés helyett csak röviden passzol, olyan csapattársnak, akit korábban csak a szeme sarkából figyelt. A labdával való cselezés további lehetősége, hogyha szokatlan röppályára küldi a játékos. Az érintéssel és elengedéssel a labda csavarható, pörgethető, vagyis nyílegyenes pálya helyett oldalra is mozog. A csavart labdák küldéséhez általában nagy gyakorlat kell, de a pályaívének a pontos kikalkulálása is tapasztalaton múlik.

Manapság léteznek már olyan vizsgálatok, amelyek a mozgás részletes biomechanikai elemzésével igyekeznek pontosan rámutatni a cseles és valós mozgás különbségeire.³²⁸ Támadó rögbijátékosok mozgását elemezve megállapították, hogy eredményességük attól függ, hogy mennyire kontrollálják saját mozdulataikat. A rögbiben a leggyakrabban bevetett trükk az, hogy a támadó játékos a szemtől-szemben helyzetben egy bizonyos irányú mozgást mímél, majd hirtelen irányváltással másfele lép el a védő mellett. Kulcsfontosságúnak az ágyék fölötti medence iránya bizonyult. Ezt a test stabilitásáért felelős részt nehéz manipulálni, tudniillik a nagyívű elmozdulása egyensúlyvesztést okoz, magyarul a játékos elesik. Ennek okán a megtévesztő mozdulatok általában a fejtől a medencecsontig sorozatban követik egymást, a fej elfordítását a vállak elfordítása és a törzs csavarodása követi. A követendő iránytól a medence csak kis szögben elfordítható, ezért az a védő dönt jól a támadó irányát illetően, aki a test közepének helyzetét figyeli és nem a felsőtestet. A támadó persze jobban kontrollálja a felsőtestét, tehát igyekszik eléggé nagy szögben elmozdítani például a vállait ahhoz, hogy a védő arra figyeljen, és ne a medence irányára. A hatékony testcselemben a kivitelező igyekszik minimalizálni azokat az észlelhető paramétereket, amelyeknek kulcsszerepük van az irány- és egyensúlytartásban, és maximalizálni azokat, amelyek hamis információt szolgáltatnak a követendő irányról.

Az ember kinetikus szándékairól nem csupán a mozgás tempója, ereje, iránya és síkja szerint tájékozódunk, ugyanis e szándéknak nem csupán az izmokban van nyoma. A nagy pontosságot vagy erőfeszítést igénylő mozdulatokat rendszerint koncentrált figyelmi állapotban hajtjuk végre, amit ennek megfelelő arcminimika is kísér. A szándék értéséhez valószínűleg így nem csupán a test globális képét, hanem jóval finomabb részinformációkat is használunk. A tekintet követése különösen fontos, de az arcon tükröződő emocionális jelzések, vagy az erőfeszítés jelei szintén sokat nyomnak a latban. Egy vizsgálatban azt próbálták kideríteni, hogy a mekkora szerepe van a mozgásos, illetve nem mozgásos jellegű információknak a megtévesztés leleplezésében.³²⁹ Három csoportban, olimpiai szintű, közepes teljesítményű és kezdő tollaslabdázóknak mutattak olyan videofelvételeket, amelyeken az ellenfél éppen a tollaslabdát készül leütni. A kísérleti személyek feladata az volt, hogy becsüljék meg az ütés mélységét. A bemutatók felében az ellenfélről csak kinetikus információt szolgáltatottak, azaz nem láthatták a személy arc kifejezését és arcszínét, a másik felében viszont hozzáférhetővé

tették ezeket. Eltekintve attól, hogy egy tollaslabda játékosnak szándékában áll-e vagy sem megtéveszteni az ellenfelét az ütés mélységét illetően, a mozdulatának nem tudja minden egyes mozzanatát rejtegetni. Ha például erős ütést szeretne, akkor nem titkolhatja egészen a labda és ütő érintkezésének pillanatáig a szándékát, mert akkor nem tud ténylegesen erősen behúzni, de mégis előnye származik abból, ha az ellenfele minél később tudja felmérni a leütés erejét. A szakértők előnye ott mutatkozott, hogy sokkal jobban és hamarabb olvasták a játékos szándékát a nem kinetikus jellegű információkból, mint a kezdők. Természetesen a sokkal hamarabb kifejezés itt csupán tizedmásodperceket takar, de egy ilyen pörgős sportnál, mint a tollaslabda, egy kis időből is óriási előnyt lehet kovácsolni. Bizonyos tehát, hogy a sikerhez nem csupán a jó erőnlét és forma, hanem az ellenfél szándékainak gyors olvasása is hozzájárul.

Rögbijátékosoknál is kimutatták, hogy a tapasztaltabb játékosok sokkal kevésbé dőlnek be a támadók testcseleinek mint a kezdők.³³⁰ Felvételtől egy közeledő játékost mutattak a kísérleti személyeknek, szemtől-szembe helyzetben, aki az utolsó pillanatban irányt változtatott. A mozdulat lehetett őszinte, de volt olyan változata is, amikor a játékos egy becsapós oldallépéssel más irányba mozdult, mint azt a megfigyelő várta volna. Az őszinte mozdulatnál a várható irányt mind a kezdő, mind a profi játékosok jól bejósolták, a hamis mozdulat esetén azonban csak a tapasztalt játékosokat nem lehetett csőbe húzni. Ezt azzal magyarázzák, hogy a tapasztalt játékosok sokkal hatékonyabban kezelik az effajta mozgásból származó vizuális információkat, mivel jóval többször szembesültek ilyen helyzetekkel. Egyszerűen tudják korábbról, hogy melyik mozdulat mire utal. Ez a *perceptuális tapasztalat* néven futó hipotézis azonban nem egyedülálló. Egy másik megközelítés szerint nem csupán a vizuális leolvasás, hanem a megfigyelő saját mozgásrepertoárja is döntően fontos, vagyis az, hogy ő maga ismeri-e és gyakorolta-e a látott mozdulatot.³³¹ Eszerint a tapasztalt rögbisek azért tudják, hogy mikor cselez a támadó, mert ők maguk is szoktak hasonlóképpen cselezni, a mozdulat a motoros emlékezetükben létező nyom. Nevezzük ezt *motoros tapasztalat* hipotézisnek. Ez azért is figyelemre méltó kiegészítés, mert egyrészt léteznek olyan neurofiziológiai vizsgálatok, amelyek bizonyítják, hogy egy akció megfigyelése és az akció végrehajtása azonos sejtegyüttéseket működtet a motoros kéregben, másrészt pedig adatok léteznek arra is, miszerint például a profi kosárlabdások lényegesen

jobban bejósolják egy büntetőt értékesítő társuk mozdulatáról, hogy a labdát a kosárba vagy melléje dobja, mint az edzők vagy sportújságírók, akik szintén óriási perceptuális tapasztalattal rendelkeznek.³³²

Valószínűleg a két hipotézis közül önmagában egyik sem nyújt kielégítő választ arra, hogy miért érzékenyebbek a cselekre a tapasztaltabb játékosok. A kutatók egyszerre is tesztelték a két lehetőséget.³³³ Profi kézilabda játékosokat kértek fel, hogy hét méteres büntetőket lőjenek megtévesztő mozdulat nélkül és megtévesztő mozdulattal. Ez az igen gyakori lövőcsele abból áll, hogy a játékos meglódítja a magasra tartott kezét, mintha eldobná a labdát, de közben nem engedi el azt. A célja az, hogy a kapus elmozduljon. A lövés pillanatát két kameraállásból rögzítették, az egyikben frontálisan, vagyis a kapus látószögéből filmezték, a másodikban pedig oldalról. A videofilmet kézilabdában tapasztalatlan személyeknek, illetve hivatásos mezőnyjátékosoknak és kapusoknak is megmutatták, és arra kérték meg őket, hogy próbálják bejósolni, hogy a játékos blöfföl-e vagy sem. A tapasztalat fontossága itt is beigazolódott, a mezőnyjátékosok és kapusok is minden feltétel mellett jobban anticipálták a lövő szándékát. A perspektíva-váltással azonban egyéb is kiderült. Először is, az oldalperspektíva és frontális rálátás közül természetesen ez utóbbi bizonyul hasznosabbnak, hiszen a játékos elülső testfelületét a támadás irányából láthatja a szemlélő, és nem kinetikus információkat is feldolgozhat, hiszen az egész arcot is tökéletesen látja. Ebben az esetben azt várnánk, hogy a kapusok jobban bejósolják a megtévesztést, hiszen mindig ilyen perspektívából látják a büntetőt dobó játékost, míg a mezőnyjátékosok kevésbé familiarizáltak ezzel a látvánnyal. De nem így van, nincs szignifikáns különbség a két csoport között, ami arra utal, hogy önmagában a vizuális perspektíva nyújtotta tapasztalatnak nincs magyarázóereje. Mi van akkor, ha oldalról látják a büntetőt? Ebben az esetben az előnytelen perspektíva miatt azt várnánk, hogy a motoros tapasztalat érvényesüljön, vagyis a mezőnyjátékosok legyűrjék a kapusokat, hiszen az ő mozgásrepertoárjukból felidézhető a látott akció. A különbségek azonban itt sem jelentkeznek, ami csak arra enged következtetni, hogy önmagában a mozgásos tapasztalat sem lehet elég magyarázóerő.

Valószínűleg tehát a két elem interakciós hatása érvényesül erőteljesebben, ami nyilván abban is megerősíthet bennünket, hogy a sportbéli profizmus sokkal árnyaltabb, mintsem csupán mozgáskultúraként, stratégiaként, megfigyelőképességként vagy elmeolvasási képességként értelmeznénk.

Komplex képességek együtteséről van szó, de mégsem életidegen, földönkívüli sajátosság, csupán szűk viselkedéssávra korlátozódik. Nem sokban különbözik attól, mint amikor a valós életben egy-egy mozdulat értelmezése alapján kell megítélnünk egy helyzetet, és gyors döntést hoznunk. Biztosak lehetünk abban, hogy a hivatásos autóvezetők is jobban értik a forgalom jelnyelvét, mint az alkalmi sofőrök, egy zsebtolvajt is nehezebb kifosztani a villamoson, mint egy bamba utast és egy jó horgász is többet ért a zsineg feszüléséből, mint egy pecázó turista. Aki még mindig kételkedne az apró mozdulat elsöprő erejében, gondoljon arra a valóságra, amikor egy rendőrnek kell megkülönböztetnie igazoltatáskor a pénztárcakeresés mozdulatát a pisztoly előrántásától. A félreismerésből csúnya tragédiák és jó filmek születtek.

Legyen rend a hamisságban!

Ebben a sportról szóló fejezetben már számos példát hoztunk fel arra, hogy miként lehet megtévesztő viselkedéssel jelentős sportteljesítményt, elismerést és hírnevet bezsebelni, és finoman utaltunk arra is, hogy a sportban elkövetett csalások etikailag igencsak árnyaltak lehetnek. Említettük, hogy a pusztai fizikai fittség nem lehet a teljesítmény próbaköve, a győzelmek nagyon sokszor valóban fejben dőlnek el, tehát a sportoló pszichikai erőnléte legalább annyira fontos, mint az, hogy tökéletesen kivitelezzen egy mozgássort.³³⁴ A sportot nemcsak a fennkölt mozgás, hanem az erős akarat, a töretlen kitartás, a fűtő szenvedély, és nem utolsósorban a körmönfont csalafintaság teszi csodálhatóvá. A sportban nem tilos csaláshoz folyamodni, sőt, szükségszerű az, hogy a versenyzők megpróbáljanak túljárni egymás eszén. Ez látványossá is teszi játékot, elég, ha a legnagyobb nézőszámokat produkáló inváziós játékokra gondolunk. A közönség egy-egy szép cselt lelkesen megtapsol, és amikor azt mondják, hogy jól szórakoztak, akkor az elégedettségük nemcsak az eredmény kapcsán mérhető, hanem abban is, hogy különböző stratégiák versengésében gyönyörködtek.

Nagy felelőtlenség lenne azonban a sportban előforduló megtévesztő viselkedés összes módozatát egy kalap alá venni, és azonos módon kezelni. Maradona kézzel ütött gólja és Jordan zseniális lefordulása az ellenfélről egyaránt megtévesztésen alapul, a mérkőzések mindent eldöntő momentumait

képviselik, de az előbbi nem, az utóbbi viszont illeszkedik a játék szabályaihoz és szelleméhez.³³⁵ Az előbbiből szeretnénk minél kevesebbet, az utóbbiból minél többet látni a sportversenyeken. Mindenekelőtt tehát különbséget kell tennünk a sportszerűtlen és sportszerű blöffölés között, bár még ennél részletesebb osztályozás is kínálkozik. Az unfair és a fair play végletei között kontinuumnak kell lennie. A sportszerűtlen magatartás lehet egy otromba támadás a játék lényege ellen, és lehet olcsó, de hatásos trükk az ellenfél kizökkentése céljából. Otromba támadásnak minősül mindenféle játékrontási kísérlet. Ha egy sportoló például tiltott szereket fogyaszt, hogy teljesítményét fokozza, akkor súlyos vétséget követ el, mert az összes többi versenyzőt, tudtukon kívül előnytelen helyzetbe kényszeríti. Ha megvesztegetik, vagy megfélemlítik a játékvezetőt, akkor ez szintén játékrontásnak minősül, mert kettős mércét szülhet a helyzet. Ha játékidőben vagy azt megelőzően, bármilyen módon zaklatják vagy inzultálják az ellenfelet, az is megengedhetetlen. Még mindig sportszerűtlen, ámbár elfogadható viselkedésnek minősül, ha az előnye tudatában egy játékos az időhúzáshoz folyamodik, cammog az elgurult labdáért, és lassan helyezi játékba azt. Az sem illik a sport szelleméhez, hogyha jelét adja annak, hogy semmi kedve küzdeni, elégedett a játék állásával, és nem hajlandó fárasztania magát. Nem kifogásolható viszont, ha a játékban egy szereplő testcseleket használ, és úgy mozog, hogy az ellenfele ne tudja olvasni a szándékát. Az sem sportszerűtlen, ha a játékos eltereli az ellenfele figyelmét, úgy, hogy megjátssza, hogy másfele figyel. Egyetlen hálózór sem tiltakozhat, hogy a csatár nem oda lőtte a büntetőt, ahová nézett.

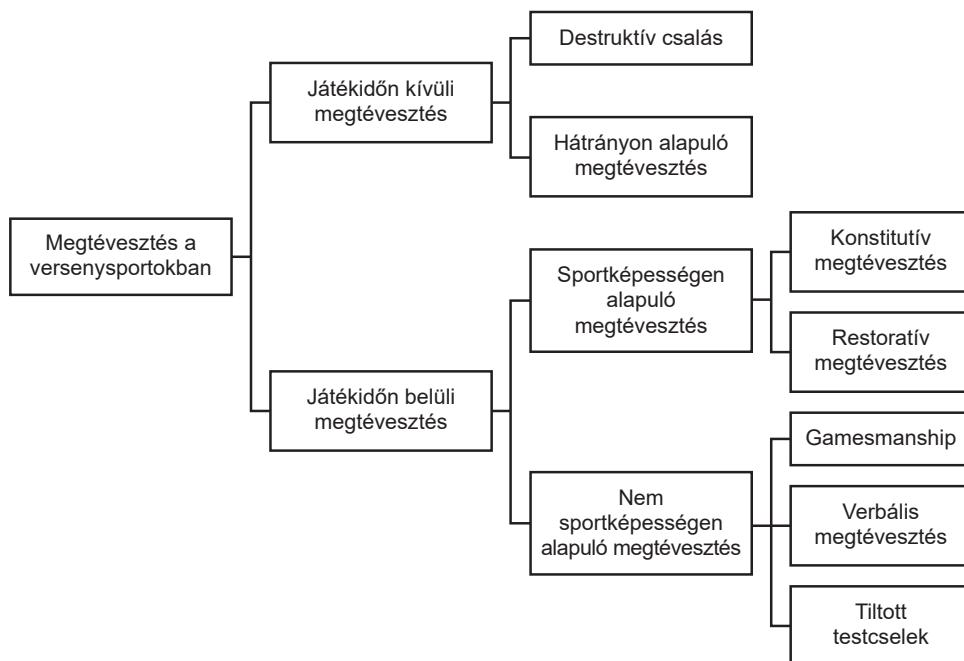
A szabályok tiszteletben tartását a játékvezetők hivatottak követni. Jelzik, hogyha szabálysértés történt, és úgy intézkednek, hogy a játék mihamarabb a szabálykövetéshez igazodjon vissza. Ez egyáltalán nem egyszerű feladat, hiszen a versenyzők nem csupán egymást, hanem a bírót is próbálják átverni. Nagyon szemfülesnek kell lennie a sípmesternek ahhoz, hogy egy-egy mesterkélt mozdulat, színpadias gesztus vagy heves magyarázkodás ne érjen célt, és ne juttasson jogtalan előnyhöz játékosokat. De mint tudjuk, a bírói ítéletek nem is olyan ritkán hibásak. A játék ideje alatt a játékvezető végig megosztott figyelmi helyzetben van, de nem láthat mindent, és nem észlelheti tökéletesen a pörgő eseményeket. A precíz döntések helyett inkább valamiféle ökölszabályt érvényesít.³³⁶ Az ökölszabály hozzávetőleges számítást jelent, a magyar anyanyelvűek ezt a kifejezést *leegyszerűsített szabály* jelentésben használják. Átlagos hétköznapi helyzetben többé-kevésbé beváló megközelítés,

ami rövid gondolkodás után alkalmazható, és az esetek viszonylag jelentős hányadában sikerre vezet.³³⁷ Például, ha azt mondjuk, hogy a futball egyik alapszabálya, hogy kézzel nem érinthető a labda, akkor egy bonyolultabb szabályból egy könnyebben érthető ökölszabályt alkottunk. Ténylegesen létezik szabály, ami tiltja a labdának a kézzel történő érintését, de vannak esetek, amikor ez nem számít szabálytalanságnak. Vegyük észre, hogy az a játékos, aki ennek az ökölszabálynak engedelmeskedik, helyesen jár el, mert megelőzi a büntetendő viselkedést, bár a szabály szigorúbban vizsgálva helytelen.

Ha a játékvezető, egyébként saját információfeldolgozási képességének korlátai által kényszerítve, ökölszabályt alkalmaz, akkor gyakorlatilag kétféle megtévesztéssel számol: az egyik úgynevezett definíciós csalás, a másik pedig stratégiai jellegű csalás.³³⁸ A definíciós csalás mindig sportszerűtlennek számít, hiszen ez akkor fordul elő, amikor egy játékos elkötelezi magát egyfajta játékszabály mellett, de ezt akarattal felrúgja. Abban a pillanatban tehát, amikor a szabálysértés történt, a játékos nem azt a játékot játssza, amire elszegődött. Ha a futballista kézzel próbálja beütni a labdát a hálóba, hogy gólt szerezzen, akkor már nem futballt játszik. Ez etikátlan magatartásnak bizonyul, mint ahogy az *Isten keze* példával ezt már korábban alátámasztottuk. A stratégiai csalás viszont sportszerű, megengedett megtévesztési lehetőség, ugyanis a játékos ekkor a képességbeli kvalitásait villogtatja. A stratégiai csalás tesz különbséget tehetséges és közepszerű játékosok között. Az a csatár, aki ügyesebben cselez, elhajlik, mozog, nagyobb valószínűséggel kerül helyzetbe, és egyértelműen látványosabb és tetszetősebb a játéka. Nagyon szép példája ennek Puskás Ferenc egyik gólja, amit 1953-ban a Wembley stadionban lőtt az angoloknak. Elcsípve egy passzot, egy előlépéssel megtéveszti az angol védőt, aki becsúszik ugyan, de Puskás gyorsan visszahúzza a labdát, kissé kifordul, és erővel a háló felső részébe lő. A pazar kivitelezés csupán néhány tenyérnyi helyet igényelt a zseniális csatár számára.³³⁹ Nemcsak a mozgása precizitása és finomsága elbűvölő, hanem az is, ahogy igen gyorsan leolvassa a védő szándékát, egy előrelépő mozdulatot mímel, de amint látja, hogy a védő ezt megakadályozná, akkor rögtön képes egy teljesen más mozdulat kivitelezésére, így a csel a védő számára már megakadályozhatatlan. Ebben az egy-két másodpercben tükröződik, hogy a stratégiai csalásban milyen határozottan jelen van a szándék megértése, és ezen keresztül az elmeolvasás képessége. A kiemelkedő játékosok nem

csupán a labdát, hanem az ellenfelüket is tökéletesen kezelik, az előbbi bármikor szelidítik, az utóbbit pedig rendszerint megtévesztik, és ez nagyban magyarázza azt is, hogy az elitsport miért sokkal szórakoztatóbb, mint a kezdőké.

Mint látjuk, az ökölszabály legyszerűsítő jellege mentén elemezni a blöffölést újfent tökéletlen rendszerezést eredményez, ugyanis ez kifejezetten csak a játék időtartama alatt megesett történésekre vonatkoztatható. Viszont a megtévesztés időben nem kell teljesen beleférjen egy mérkőzés vagy verseny időkereteibe, akár meg is előzheti azt. A fentiekben már említett *psyching* például a boxmérkőzések előtti felvezető, amikor a vetélytársak igyekeznek ijesztegetni és elbizonytalanítani egymást. Az is eléggé gyakran megtörténik, hogy az edző egy mérkőzést megelőzően téves információkat szolgáltat a csapata összetétele vagy felkészültsége kapcsán, aminek szintén az a célja, hogy az ellenfél képtelen legyen előre látni a taktikai terveket. Ahhoz, hogy mindezeket átfogó rendszert alkossunk, több vonatkozásban is különbséget kell tennünk a megtévesztés típusai között. Szerencsére léteznek már egészen komoly, részletekbemenő osztályozások, amelyek ötvözni próbálják a szempontokat, így ezek egyikéhez folyamodunk.³⁴⁰



5.1. ábra. A megtévesztés fajtái a versenysportokban (Forrás:Pfleegor, 2010, 84)

Ha rápillantunk az 5.1. számú ábrára, látható, hogy az első kategorizációs szempont a megtévesztő esemény időbeni elhelyezésére vonatkozik. Eszerint *játékidőn kívüli megtévesztés* és *játékidőn belüli megtévesztés* is létezik. Az előbbi csalásforma egyik ismérve, hogy mindig versenyen kívül történik, nyilvánvalóan általában a versenyt megelőzően, a második viszont mindig a verseny ideje alatt történik, tehát játék közben. A játékidőn kívüli csalásoknak két formája létezik, az egyik a *hátrány* alapú változat, a másik a *destruktív* alapú változat. Mindkettő hazugságon alapul, azonban a várható következmény súlyossága miatt erkölcsi megítélésük teljesen különbözik: az előbbi elfogadható, az utóbbi azonban elfogadhatatlan. Ennek megértését könnyítendő, példákkal szolgálunk.

A hátrány alapú változat tipikusan a játékstratégia kendőzéséről szól. Például, amikor valamelyik csapat edzője sajtókonferenciát tart, és szándékosan félrevezető információkat szolgáltat a játékosai sérüléseiről, annak felépülési esélyeiről. Nyilvánvalóan a kulcsjátékosok esetében a legnagyobb az igyekezet arra, hogy rejtve maradjon, hogy játékképesek-e vagy sem. Az A csapat edzője mondhatja azt a legjobb csatárjáról, hogy képtelen játszani sérülés miatt, vagy kérdéses, hogy felépül-e a mérkőzésig, s akkor a B csapat úgy építi fel a stratégiáját, hogy nem számol egy bevethető fegyverrel. Ha a blöff hatásos, akkor már a mérkőzést jelző sípszónál előnye van az A csapatnak. Mindez történhet úgy is, hogy ha az A csapat edzője valóban képtelen használni a csodacsatárt egy valós sérülés miatt, akkor azt hangoztatja, hogy igenis játékképes lesz az embere. Ha erre készül a B csapat, akkor megint meglephető azzal, hogy a tényleges stratégiáját nem a kulcsszereplőre építi, hanem másokra. Ez a fajta blöffölés igen elterjedt. A sajtókonferencia csak látszólag szól a sajtónak és közvéleménynek, ennek legfontosabb funkciója az ellenfél ringatása vagy hergelése, attól függően, hogy melyik tűnik célszerűbbnek. Ezek a füllentések nem akadályozzák meg, vagy nem rontják el a versenyt, csupán a tisztos voltát kezdik ki, ámbar egyetlen edzőt sem dorgálnak meg utólag azért, hogy szándékait rejtegette.

A destruktív csalás egy olyan megtévesztési forma viszont, ami fölött egyetlen igazi sportember sem hunyhat szemet, hiszen mélyen sérti a sport éthoszát. Nem csupán azért, mert játékidőn kívül történik, hanem azért is, mert előre kitervelten és kifejezetten ártó szándékkal történik. A csaló célja ez esetben az, hogy a versenyre ne is kerüljön sor, vagyis ellehetetleníteni azt, hogy az ellenfél ott legyen a versenyt jelző sípszónál. Ha nincs ellenfél, akkor

nincs játék, de nincs akadály sem annak, hogy a jelenlévőt győztesnek kiáltásák ki. Képzeliük el, hogy egy sakkozó kihívja a nagy riválisát egy mindent eldöntő mérkőzésre, megbeszélik a szabályokat, a lebonyolítás módját, a helyszínt és időpontot. A kihívó értesíti a bírakat, hogy délelőtt 10 órától kezdődne a verseny, az ellenfélnek viszont 11 órát mond. A bírák, egy félórányi tisztes várakozás után nyertesnek ítélik meg a kihívót, ugyanis 10.30-kor még mindig nincs jelen a kihívott fél. Természetesen egy komolyabb megmérettetésen elképzelhetetlen egy ilyenszerű aljas húzás, de a példa jól rávilágít arra, hogy a destruktív csalás lényege az, hogy a mérkőzést megghiúsítva nyerjen a csaló. Ha léteznek tiltott szerek a sportolók számára, akkor léteznek tiltott módszerek is, és az effajta viselkedés ezek közé tartozik. Sajnos, még így is megesik, hogy rangos versenyeken arra törekednek egyes résztvevők, hogy teljesen kiiktassák ellenfelüket. Az egyik legsúlyosabb és egyben legszomorúbb eset 1994 januárjában történt egy amerikai nemzeti bajnokságot megelőzően. Két műkorcsolyázó, Tonya Harding és Nancy Kerrigan rivalizált, egyelőre csupán a jégen, azért, hogy a hat hét múlva esedékes lillehammeri olimpián az Egyesült Államokat képviseljék, és megnyerjék az olimpiai aranyat. Kettőjüknek együtt viszont nem volt hely. Kerrigan éppen egy edzés után szállt le a jégről, amikor egy idegen férfi mellette termett, és egy teleszkópos bottal a lány térdére húzott, majd elmenekült. A lány összesett a fájdalomtól, de szerencsére térde nem törött össze, csupán zúzódást szenvedett. Úgy tűnt, hogy egy őrült rajongó támadt rá, de alaposabb nyomozást követően kiderült, hogy a szálak Hardinghoz futnak, vagyis a versenytársa bérelt fel egy amatőr bűnözőt, hogy kiiktassa riválisát. A sportoló testi épsége elleni merénylet tehát előre megfontoltan és ártó szándékkal született, versenyen kívül, vagyis ez teljes mértékben kimeríti a destruktív csalás fogalmát.³⁴¹ A hátrány alapú csaláshoz viszonyítva a destruktív változatnak súlyos erkölcsi vonatkozása van. Míg az előbbire ráhúzható a sportszerűtlen jelző, ez utóbbi esetén nem elégedhetünk meg ennyivel, hiszen az ilyen viselkedés méltán kategorizálható sportbűnözésként vagy sportellenes megnyilvánulásként. Ennek tehát soha nem szabadna előfordulnia.

A játékidőn belüli megtévesztés formái gazdagabbnak mutatkoznak, mint a játékidőt megelőző lehetőségek. Amint az 5.1. ábrán látható, a megkülönböztetés fő csapása itt arra épül, hogy *sportképességen alapuló csalásról* van szó, vagy pedig *nem sportképességen alapuló csalásról* van szó. A sportképességen

tulajdonképpen egyszerűen ügyességet értünk, a játékban való jártasságot, és ez az a dimenzió, ami mentén a játékosok rangsorolhatóak, hogy ki a jobb, és ki a kevésbé jó. Egy sportoló ügyessége abban nyilvánul meg, hogy mennyire technikás és mennyire hatékony, ezek pedig szorosan kapcsolódnak a megtévesztő viselkedéshez is, hiszen egy mozgás kivitelezésének képessége mit sem ér, ha a játékos nem képes az ellenfele gondolkodását is manipulálni, illetve mindez fordítva is igaz, hiszen a legötletesebb elgondolás is értéktelenné válik, ha nem sikerül azt mozgásban megvalósítani. A pontos mozgás és könnyed elmeolvasás az ügyesség záloga.

Az ügyesség kétfajta megtévesztésben is testet ölt, az egyik a *konstitutív*, a másik a *restoratív* forma. Az elsőt fentebb stratégiai csalásként említettük, és azt jelenti, hogy a játék folyamatában, a szabályok által behatárolt lehetőségeket teljes mértékben tiszteletben tartva blöfföl a játékos. Egy testcsel, egy megtévesztő mozdulat, egy irányváltás, egy hirtelen gyorsulás vagy lassulás, egy lövésszínlelés mind-mind olyan mozzanatok, amelyekből pillanatok alatt helyzeti előny kovácsolható és értékesíthető. Ezek kölcsönzik a játéknak a szépséget, ezért lehet emberek millióit képernyők elé ültetni, és egy sportágot örökre megszeretni. Mondanom sem kell, hogy az effajta megtévesztő viselkedésben semmilyen sporterkölcsileg kifogásolható elem nem létezik, minden teljesen szabályos, és a sport szelleméhez tökéletesen illő.

A második, restoratív forma szintén stratégiai jellegű csalás. Talán kevésbé látványos mint az előbbi, és a neve arra utal, hogy a játék helyreállításakor, újraindításakor történik. Egy mérkőzést sokszor meg kell szakítani rövidebb időre különböző okok miatt, de szabályozva vannak a játék újakezdésének lehetőségei. Például a futballban, hogyha a labda az oldalon kívülre gurul, akkor a játék leáll, de ez kézzel történő bedobással újakezdhető. Más szabállyal hozható játékba a labda egy szabálytalanságot követően, ez a szabadrúgás. A játék újakezdésekor a játékosnak mindig van lehetősége megvezetni ellenfelét. Egy szögletűrúgás esetén megteheti a játékos, hogy láthatóan magához inti valamelyik csapattársát, felfedve abbéli szándékát, hogy rövid passzal kezdi újra a játékot. Az ellenfél kapusa erre úgy reagál, hogy a rövidsarokhoz húzódik. Közben azonban, a jelzett szándékával ellentétben, a játékos hosszan beíveli a labdát egy másik csapattársnak, aki a kapu védtelen, hosszú sarkában portyázik, tehát a félreinformált kapus mellett simán bepöccentheti a labdát. Figyelembe véve azt, hogy a konstitutív csalást a játék sűrűjében kell pillanatokon belül fejben megtervezni és azonnal

mozgásban kivitelezni, míg a restoratív formát a játékot megszakító szünetekben lehet kissé „ráérősebben” tervezni és zavartalanul kivitelezni, azt mondhatjuk, hogy az előbbi alkalmasabb a képességek villogtatására. Egy játékos ügyességét legpontosabban mégis e két forma ötvözete domborítja ki, ez teszi mások számára is élvezhetővé a sportot.

A játékidőn belüli megtévesztések másik nagy csoportját a nem sportképességen alapuló csalásformák alkotják, névszerint az előzőekben bővebben tárgyalt *gamesmanship*, a *verbális megtévesztés* és a *tiltott testcselek*. A *gamesmanship* fogalma mögött megbújó dörzsöltség a játékszabályok „művészi” szintű manipulációjára vonatkozik. Egyértelműen pszichológiai jellegű előnyszerzésre való beállítódás. Az ellenfél pszichológiai manipulációja minden sportjáték része, a legegyszerűbb táblajátéktól a legerőszakosabb kontaktsportokig, és megfigyelhetően azok alkalmazzák leggyakrabban az elbizonytalanítás taktikáját, akiknek a játékképességeik gyengébbnek minősülnek. Emlékezzünk csak Stephen Potter tanítómeséjére, hogy Joad nevű partnere miként döntötte romba a jóval esélyesebb teniszjátékosok önbizalmát egyetlen erélyes felszólítással. Nagyon könnyen és nagyon hamar ki lehet zökkenteni az ellenfelet, és innen már szabad az út a győzelemhez.³⁴² Ha a pszichológiai fölény mégsem bizonyul elégségesnek, akkor elérhetőnek tűnik egy „tisztességes” visszavonulás is. Gondoljunk csak arra, hogy egy párharcban komoly sérülésre hivatkozik hirtelen a gyengébb fél, amikor az valójában egy csekélység. Így elrontja ugyan a játékot, de elkerülhetővé teszi a kudarcot, és a saját önbizalmát sem tépázza meg túlságosan. Az ilyen hozzáállásnak semmi köze nincs a fair playhez.

A verbális megtévesztés a hétköznapi életben igen gyakori csalási forma, hiszen legtöbb üzenetünket a nyelv segítségével fogalmazzuk meg, és ez természetesen beszűrődik a sportba is, annak ellenére, hogy a sport amolyan néma hadviselés. Nem jellemző, hogy a sportolók csatakiáltással rohanjanak ellenfelüknek, hangos szóval felfedjék szándékukat, vagy hosszas társalgást kezdeményezzenek játék közben a bírókkal, mitöbb a szabályok legtöbb esetben tiltják ezt. Persze vannak rövid utasítások és egymás fülébe súgott taktikai megbeszélések, de alapvetően csendben zajló tevékenységek, főleg ha viszonyítási csoportnak a lelátókon ülőket vesszük. Egy csapatjáték folyamatában az össze-vissza beszéd valószínűleg többet rontana az összképen és hatékonyságon, mint amennyit használna. Pontosan emlékszem, hogy kisiskolás koromban az iskolaudvaron felügyelet nélkül játszott focimérkőzé-

seinken úgy próbáltuk a minőséget javítani, hogy mindegyikünk a saját taktikai felkészültségére apellálva megpróbálta túlordítani a többieket. Persze teljesen fölöslegesen, és sokszor rekedtebben szálltunk le a pályáról, mint amennyire meg voltunk izzadva. Ami ott zajlott, az jobban hasonlított egy tőzsdei hangzavarra, mint egy összehangolt csapatmunkára. A szavakat lehet azért okosabban is használni a pályán. Egy-egy ritkán elejtett hangos szónak valós információs értéke lehet, nem csupán a csapat tagjainak összehangolásában, hanem az ellenfél megtévesztésében is. Például ha egy játékos az éppen feléje repülő labdát próbálja elkapni, és a mögötte lévő ellenfele elkiáltja magát, hogy „fogom”, akkor nem szabad tovább engednie a labdát, hiszen a kiáltás biztosan megtévesztő jellegű, azt szeretné elhitetni, hogy csapattárs van a háttérben, holott ez nem igaz. Az ilyesféle verbális megnyilvánulás egyértelműen sportszerűtlen húzásnak minősül, mivel semmilyen atlétikai képességhez nem kapcsolható, a játék lehetőségeit kihasználatlanul hagyja, és méltatlanul azonnal hátrányhelyzetbe sodorja a becsapott személyt.

A nem sportképességen alapuló csalások sajátos válfaját képezik azok a testcselek, amelyek nem az ellenfél játékosait, hanem inkább a játék vezetőit próbálják csőbe húzni. Ha a játékvezető észreveszi, akkor szabály szerint azonnal büntetnie kell egy tiltott mozdulatot, de ha észrevétlen marad, akkor óriási galibát képes okozni, emlékezzünk csak Maradona kézfejjel ütött góljára, amiben igazából semmi isteni nem volt, de alkalmasnak bizonyult arra, hogy hazavágja az angolokat. Hasonlóan botrányos eset volt, amikor a francia sztárjátékos, Thierry Henry egy leshelyzetet követően a kezével segítette a saját lábára a labdát, innen pedig egy gólpasszt adott. Sajnos a bíró nem látta a tiltott mozdulatot. Az Írországgal játszott világbajnoki selejtező utolsó mérkőzése így 1-1-es döntetlennel végződött, Franciaország kiutazott a dél-afrikai világbajnokságra, a becsapott írek pedig igazuk birtokában maradtak a saját birtokukon. Ha nem találtak volna be a franciák, akkor az írek utaztak volna. Kolosszális csalás volt, Henry maga is elismerte, hogy kezével igazított a labdán, de pökhendien csak annyit mondott, hogy „mit tehettem volna, nem én vagyok a bíró”. Ugyanezt a hamis érvelést hallottuk legendásabb játékos szájából is, de a példa ismételten rávilágít arra, hogy bírói döntések nem mindig helyénvalóak, illetve, hogy szurkolói szemmel nézve, milyen katasztrófális következménye lehet egy elnézett mozdulatnak, illetve egy eltusolt csalásnak.

Egy sportesemény minősége, a sport iránt érdeklődők szórakozása elsősorban a játékosok teljesítményétől és magatartásától függ, tehát érezniük kell az általuk művelt sport éthoszá, valamint tudniuk és gyakorolniuk kell annak etikáját. Egyetlen sportág etikája sem akadályozza a győzelem elérését, de a bármi áron megszerezhető győzelem nem egyeztethető össze a fair play szellemével. A győzelmet csak modorosán lehet áhítozni, és a szabályszegésre nem elfogadható magyarázat sem az alulmotiváltság, sem a túlmotiváltság.

A sporthoz köthető csalásnak a korábbiakban taglalt taxonómiáját kidolgozó Adam Pfligor, amerikai sportkutató háromlépcsős tesztet javasol arra, hogy a csalásformákat elfogadhatónak vagy elfogadhatatlannak minősítsük.³⁴³ Az első azt a kérdést tartalmazza, hogy van-e releváns kapcsolat a szabályok, sportbeli képességek, illetve a megtévesztő akció között. Láttuk, hogy például, ha egy játékos cselező mozdulatai egyértelműen a motorikus képességei és elmeolvasási képessége révén célravezetőek, akkor a megtévesztés szabályos. A második azt veti fel, hogy megtévesztés egyáltalán illeszkedik-e fontosnak vélt szociális vagy játékszabályokhoz. Példának okán, egy verseny időpontját, ha szándékosan rosszul közöljük egy résztvevővel, hogy az lecsússzon a versenyről, akkor egy iratlan, de fontos társas szabályt sértünk, miszerint mindenkinek joga van a korrekt tájékoztatáshoz. A harmadik pedig arra vonatkozik, hogy a játékos miként látja az ellenfelet. Csak a pozitív és tiszteletteljes közeledés az elfogadható, nem okozhat durva testi sérülést, nem hozhatja azt megalázó helyzetbe, nem provokálhatja ki az ellenfél büntetését. Nos, a blöff csak akkor sportszerű, ha e hármas szűrő mindegyikén átjut, ha ezek bármelyikén fennakad, akkor sportszerűtlenné válik. Következtetésképpen, csupán a stratégiai jellegű konstitutív, illetve restoratív formák lehetnek elfogadhatóak és élvezetesekek egy mérkőzésen, az összes többi idegen a sport szellemétől.

Amióta napvilágra kerültek a régi Olümpia romjai, és a sport újra hódítani kezdett, majd társadalmi jelenséggé vált a tömegkommunikáció révén, igencsak megváltozott annak éthosza. *Nem a győzelem, hanem a részvétel a fontos* – tartja egy több mint százéves mondás.³⁴⁴ Nem is kellene annak aggasztónak lennie, hogy milyen sok sportoló nem elégszik meg a pusztá részvétellel, az viszont annál inkább az, hogy milyen áron törekszik a babérokra. Mindennapossá vált, hogy a sporthírek között dopingügyekről, pénzmosásról, fogadási csalásokról olvashatunk, és sajnos ezek nem egy-egy javíthatatlan gazfickó kezdeményezései, hanem egyesületek, olykor államok

és nemzetközi bűnszervezetek kitervelt akciói. A sport óriási pénzeket mozgat, és a pénz pedig óriási sportolókat visz a kísértésbe és a becstelenségbe. Pedig a sportban rejlő pedagógiai lehetőségek szinte példátlanok, hiszen folyamatosan olyan helyzeteket idéznek, amelyek a komplex szerveződésű társas hierarchiánk próbakövei voltak évezredekken keresztül. Tudunk-e úgy rivalizálni egymással, hogy közben kerüljük a nyílt erőszakot, és vigyázunk-e arra, hogy túlságosan senki ne sérüljön? A versenyek győzteseinek nem szabad és nem is kell megsemmisíteniük ellenfeleiket, hiszen végsősoron minden kimagasló eredmény úgy született, hogy egy másik ember eredményeit kellett túlszárnyalni. Az olimpiai mottó szépen utal is erre, hiszen nem csupán arra buzdít, hogy légy gyors, repülj magasra, és légy erős, hanem azt mondja, hogy *gyorsabban, magasabbra, erősebben*, vagyis implicit módon céloz a vetélytárs képességeire, mint mércére.³⁴⁵ Ennek megfelelően a sportban a társ sosem lehet akadály, hanem csak facilitátor, aki arra sarkall, hogy jobbak legyünk, mint korábbi önmagunk. Hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy a pörgésre állított életben a versenyhelyzet megmértelyezi a versengők közötti kapcsolatot, azonban ez nem igaz. Az egymással való megméretkezés csodás dolgokra is képes, lehet egy közösség boldogságának kulcsa is. Akinek kételyei vannak, az ki ne hagyja a következő sorokat.

Bajnokok földje

Sok hely van a világon, ahol jó lenne bajnokként élni, de van egy hely a Balkánon, ahol csak bajnokként érdemes. Sutka (hivatalos nevén Šuto Orizari) a macedón főváros, Skopje egyik külvárosa, ami közelebb van ugyan a szemétdombhoz, mint a városközponthoz, de ennek ellenére a világ egyik legboldogabb közössége él itt, hiszen szinte minden lakója valamiben bajnok. Nem olimpiai sportágakban versenyeznek, de bajnokaik mégis büszkébbek címeikre, mint bármelyik hivatalos tróféára. A városban, ahol egy óriási muszlim vallású roma közösség él, Alekszandar Manics, szerb rendező forgatott évekkal ezelőtt dokumentum jellegű filmet *Sutkai bajnokok*³⁴⁶ címen, saját bevallása szerint azért, hogy valóságghűen bemutassa, miként lehet a nyomorúságban is vigadva tengődni. Sutkában élni annyit jelent, mint bajnok lenni, vagy legrosszabb esetben hamarosan bajnökká válni. A bajnokoknak nem az a lényeg, hogy miben jók, hanem az, hogy a legjobbak legyenek valamiben. Ahogy a filmben is elhangzik, itt nem a részvétel a fontos, hanem

a győzelem. A bajnokságok és villongások itt végeláthatatlanok, mert a lakók nagyon kreatív módon, ha nem a legjobbak valamiben, akkor kitalálnak olyasmit, amiben verhetetlenek. Ebben a városban a blöff az állandó készenlét szinonimája, a polgárok megjelenése, életmódja, stílusa csak mások megtevesztését szolgálja, és persze a leglököttebb bajnokságok megnyerését. Van olyan lakos, aki a legjobb lidérclátó és ördögűző, akad, aki dobol, aki bokszol, létezik legjobb szótáríró, harcilúd edző, galambröptető, vámpírvadász, lókupec és kutyaviadal győztes. De bajnok a legjobban öltözött sutkai polgár, a legjobb diszkótáncos, a legfiatalosabb öregember, a legjobb turbofolk énekes, és az is, akinek a legtöbb törökzene kalózkazettája van. Képzeljünk el egy olyan bajnokságot, ahol az nyer, akinek a giccszene válogatása a legtisztábban szólal meg a magnóban. Az öltönybe bújt „vált fülű” bizottság igen komolyan veszi feladatát, munkája során szigorúan megvetik az alkoholt, és kólát kortyolgatva fülelik, hogy sercen-e a kazetta a lejátszóban. Egy másik helyiségben viszont nem a felvétel minősége, hanem irdatlan mennyiségű kalózkazetta dönt a bajnok kilétéről, itt minden zsűritag holtrészegre issza magát, majd olyasvalakinek adják a címet, aki huszonöt bőrröndnyi törökzene kazetta büszke tulajdonosa. A város lakói a valóság fölött élik életüket. Ebben a groteszk és szürreális világban mindenki arról álmodozik, hogy elismert bajnokként majd ténylegesen elszáll, a siker szárnyain Nyugat fele veszi az irányt, és majd minden sutkai irigykedve tekint rá. A bökkenő viszont az, hogy aki Sutkát elhagyja, az elveszíti bajnoki címét is, tehát a város a bajnoki címekkel fogva is tartja lakóit, hiszen itt mindenki érzi titokban, hogy csak saját hazájában lehet próféta. A kivagyiság és egyediség fitogtatása olyannyira megfutott, annyira groteszkké vált, hogy nem lehet komolytalanul viszonyulni hozzá. A nyugati szerencsére való hivatkozás csupán a blöff része, nem valamiféle reális életcél. A kitörés esélytelenségét természetesen a film szereplői is érzik, de éppen hóbortjaikat és önmagukat kifizurázva válnak hitelessé, és boldoggá. Egyetlen pillanatig sincs olyan érzése a külső szemlélőnek, hogy ezek az emberek szerencsétlenül vergődnek a nyomornegyedben, inkább csodával határos az, amint a végletekig fokozzák a tudat kettősségét. Valóságosan megtörténő meséket látunk, amelyekben nemcsak a néző, hanem a szereplők is tudják, hogy a valóság mágikus megélése sokkal mesésebb, mint a póre realizmus. Bajnoknak lenni pedig nemcsak erény, hanem kötelező is mindenkinek, aki szeretne egy csipetnyi boldogságot. Hogy miben, az teljesen mellékes, mindaddig, amíg diadalmaskodik az ember, legalábbis ezt üzenik a sutkai

romák. Ezért történhet meg, hogy Sutkában egyszerre reklámozza magát büszke bajnokként a leggazdagabb és a legnincstelenebb ember is. Abban a világban ez természetesnek és hitelesen boldogítónak tűnik.

Jegyzetek

- ²⁸⁴ A franciából az angol nyelvbe átszármazó *desporter* kifejezés lehetett a *sport* szó eredeti változata, melynek jelentése: "mulatságoknak élő". <http://hu.wikipedia.org/wiki/Sport> (2016.01.07.)
- ²⁸⁵ Németh Cs. (2013): A sport története dióhéjban. *Változó Világ*, 10, <http://www.valtozovilag.hu/t365/tux1202.htm> (2015.07.17.)
- ²⁸⁶ A kalokagathia jelentése: szépjó. (kalosz= szép; agathosz= jó) A kalokagathia maga a tökéletes erény, és a a Corpus Aristotelicum három etikai írásából az első kettőben, a Nagy Etikában és az Eudemoszi Etikában ír róla Arisztotelész.
- ²⁸⁷ Kahlich E., Gy. Papp L., Subert Z. (1977): *Olimpiai Játékok*. Sport Kiadó, Budapest
- ²⁸⁸ A leghíresebb alkotások közül Müron nevéhez fűződik a Diszkoszvető, Paioniosz a Niké szobrot készítette, és Praxitelész Hermész alakját mintázta meg.
- ²⁸⁹ Ennek előzménye, hogy az 1870-1871-es porosz-francia háború francia vereséggel végződött, és Coubertin igen alaposan kielemezve a vereség okait, arra a következtetésre jutott, hogy a francia katonák fizikai felkészültsége igen sok kívánnivalót hagyott maga után.
- ²⁹⁰ A játékelmélet a matematika, közgazdaságtan, pszichológia, szociológia, biológia, informatika és mesterséges intelligencia tudományaira alapoz. Neumann János és Oskar Morgenstern közös műve, a *The Theory of Games and Economic Behavior* (Játékelmélet és gazdasági viselkedés) 1944-es megjelenésével nőtte ki magát ez a tudományág.
- ²⁹¹ Kóczy Á. L. (2006): A Neumann-féle játékelmélet. *Közgazdasági Szemle*, 56(1), 31-45.
- ²⁹² Kóczy Á. L. (2006): A Neumann-féle játékelmélet. *Közgazdasági Szemle*, 56(1), 31-45.
- ²⁹³ Kew, C. F. (1997): Játékszabályok és társadalomelmélet. *Replika*, 28, 67-80. Frank Kew az iskolateremtő társadalomtudósok, John Rawls és Anthony Giddens formalista szemléletét, illetve Harold Garfinkel etnometodológiai programját elemmezve és összevetve jut el arra a következtetésre, hogy a formális szabályok csupán részlegesen határozzák meg a játékot.
- ²⁹⁴ Frank Kew a formális szabályokhoz még öt elvárást kapcsol a játék lényegi meghatározásakor. A szöveg ezek rövid összefoglalását tartalmazza.
- ²⁹⁵ Molnár Lajos 1879-ben adta közre Budapesten az *Athletikai gyakorlatok* című könyvét az Athenaeum nyomdájából, ebben a „football vagyis rugdaló” kifejezést használja.
- ²⁹⁶ Umminger, W. (1992): *A sport krónikája*. Officina Nova Kiadó, Budapest
- ²⁹⁷ Kew, C. F. (1997): Játékszabályok és társadalomelmélet. *Replika*, 28, 67-80.
- ²⁹⁸ Göbolyös N. L. (1995): *A futball*. Útmutató Kiadó, Budapest. A Változó Világ könyvsorozatban megjelent könyv szakszerűen és élvezetes stílusban ismerteti e csapatjáték fejlődését és a taktikák születését.
- ²⁹⁹ Az *éthosz* jelentése ez esetben az erkölcsös magatartásra vonatkozik. Olyan cselekedetek összessége, ami a játékban résztvevők számára irányadó és követendő.
- ³⁰⁰ Angolban a *tackle* kifejezéssel illetik a mozdulatot.

- ³⁰¹ Ez angolul az *interception*.
- ³⁰² Christopher Chataway világbajnok középtávfutó nevezte *fegyvertelen háborúnak* a sportot.
- ³⁰³ Argentína 2-1 arányban győzte le ezen a mérkőzésen Angliát, és továbbjutott az elődöntőbe, a döntőig menetelt, majd megnyerte a világbajnoki címet. A világbajnokság legjobbjának Maradonát választották.
- ³⁰⁴ Az interjúrészlet Maradonának a 2007-ben, New Yorkban megjelent önéletrajzi regényéből származik. Idézi Pflieger, A. (2010): *Deception in sport: A conceptual and ethical analysis*. Brock University, St. Catharines
- ³⁰⁵ Boardley, I.D., Kavussanu, M. (2007): Development and validation of the Moral Disengagement in Sport Scale. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 29, 608-628.
- ³⁰⁶ Az angol szakzsargonban a becsúszó szerelésnél színlelt szabálytalanságra a *dive*, *taking a dive* kifejezéseket használják a szabályos *tackle* ellenében, mintegy utalva arra, hogy a játékos elmerül, fejest ugrik.
- ³⁰⁷ Ez a mechanizmus úgy működik, mint a mimikriben a frekvenciafüggő szelekció. A mimikrit használó fajokban egy genotípus fitnessét meghatározza annak előfordulási gyakorisága. Ha a fitness a gyakorisággal nő, akkor pozitív frekvenciafüggő szelekcióról beszélünk, ha pedig csökken, akkor negatív frekvenciafüggő szelekcióról. Például a különböző színmintájú és mérgező lepkék esetében a gyakoribb színminták előnyösebbek, mivel a madarak hamarabb megtanulják, hogy az ehetetlen, a ritkábbakra pedig gyakrabban lecsapnak. Ez a pozitív frekvenciafüggő szelekció. Ha egy nem mérgező lepkefaj utánózik egy mérgezőt, akkor az előbbinek nem szabad túlságosan elszaporodnia, mert akkor a madarak hamarabb megtanulják, hogy a faj ehető. Ha viszont a faj ritka marad, akkor a madarak elkerülik őket. Ez a negatív frekvenciafüggő szelekció. A szövegben leírt humán megtévesztő magatartás a negatív frekvenciafüggő szelekció mechanizmusára hasonlít.
- ³⁰⁸ David, G.K., Condon, C.H., Bywater, C.L., Ortiz-Barrientos, D., Wilson, R.S. (2011): Receivers limit the prevalence of deception in humans: Evidence from diving behavior in soccer players. *PLoS One*, 6(10): e26017. doi: 10.1371/journal.pone.0026017 (2015.06.22.)
- ³⁰⁹ Cartwright, E. Menezes, M.L.C. (2014): Cheating to win: Dishonesty and the intensity of competition. *Economics Letters*, 122, 55-58.
- ³¹⁰ Ennek lényegét jól kivesézi egy gyermekszáj típusú anekdota. A kislány és apja atlétikaversenyt néznek a televízióban. A kislány kérdezi: *Apu, miért szaladnak ezek a bácsik?* Az apuka: *Az első egy kupát vihet haza.* Mire a gyermek: *És akkor a többi miért fut?*
- ³¹¹ Vince Lombardi, amerikai edző híres mondása jól rátapint a győzelem fontosságára: *A győzelem nem minden. A győzelem az egyedüli.* Ugyancsak ideillik Bill Shankly, a Liverpool FC legendás edzőjének angolosan humoros megjegyzése: *Egyesek azt hiszik, hogy a futball élet-halál kérdése. Mindig elszomorít, ha ilyen véleményt hallok. A futball ennél sokkal, de sokkal fontosabb.*
- ³¹² Gerhard Bronner osztrák kabarémművész mondta, kifigurázva a modern, teljesítményhajhász sport és a sportszerűség egyre törekényebb kapcsolatát, hogy: *A fair play az, amikor úgy kapunk hajba, hogy egymás frizuráját nem tesszük tönkre.*
- ³¹³ A mű angol címe: *The Theory and Practice of Gamesmanship: Or the Art of Winning Games Without Actually Cheating*. A humoros történetekkel és tanácsokkal teletűzdelt könyv népszerűsége a világon még mindig töretlen, azóta nagyon sokszor újra kiadták. Magyar fordításról nincs tudomásunk.

- ³¹⁴ Az 1981-es wimbledoni tornán, a Tom Gullikson ellen játszott mérkőzésén kiabálta a játékvezető arcába az azóta szállóigévé vált mondatát: „Ezt nem gondolhatja komolyan!” Később félhangosan még megjegyezte, hogy ez a bíró a világ szégyene, és rajta kívül mindenki látta, hogy a labda a vonalon volt. Viselkedése miatt McEnroe-t megbüntették, de a mérkőzést megnyerte.
- ³¹⁵ Később Muhammad Ali *rope-a-dope* technikaként nevezte meg módszerét, melynek kulcseleme az ellenfél erejének felemésztése: http://hu.wikipedia.org/wiki/Rumble_in_the_Jungle (2015.09.24)
- ³¹⁶ Johan Huizinga holland történész így ír erről: *A játékrontó egészen más valami, mint a hamisjátékos. Az utóbbi úgy tesz, mintha játszaná a játékot és legalább színleg elismeri a játék varázskörét. Neki könnyebben megbocsátja a játésközönség bűnét, mint a játékrontóét, hiszen ez magát a játékvilágot rombolja le.* Huizinga, J. (1938/1990): *Homo Ludens*. Universitas Kiadó, Szeged, 20.o
- ³¹⁷ Feleki László újságíró gondolata az ökölvívás filozófiájáról
- ³¹⁸ <http://www.4dfoot.com/2013/06/18/carlos-henrique-kaiser-footballs-greatest-liar> (2015.12.05.)
- ³¹⁹ <http://www.theguardian.com/sport/blog/2012/jun/22/50-olympic-stunning-moments-emil-zatopek> (2015.12.12.)
- ³²⁰ Az iramváltásos módszerét ma már minden profi hosszútávfutó használja a felkészüléskor.
- ³²¹ A NBA kosárlabda döntőt a Keleti-főcsoport és Nyugati-főcsoport győzteseai játsszák. Hét mérkőzésből négyet kell megnyernie a bajnoknak, azaz legkevesebb négy és legtöbb hét találkozót rendeznek. A jobb alapszakaszbeli mutatóval érkező csapatnak van pályaelőnye.
- ³²² A kosárlabdában a leggyakoribb csel a *pump fake* angol kifejezéssel illetett mozdulat, amikor a támadó dobást színelve megtéveszti a védőket, de közben nem arra céloz.
- ³²³ Michael Jordan kivételes személyiségét jelzi, hogy elmondása szerint sikeréhez az segítette hozzá, hogy képes volt túllépni nemcsak ellenfeleken, hanem kudarcokon is: „... pályafutásom során több mint kilencezer dobást elhibáztam, vesztettem csaknem háromszáz mérkőzésen. Huszonhatszor vétettem el a rám bízott, győzelemhez szükséges utolsó dobást. Újra és újra hibáztam az életemben. Ezért tudtam mindig előrelépni”. http://hu.wikipedia.org/wiki/Michael_Jordan (2015.08.20.)
- ³²⁴ [http://hu.wikipedia.org/wiki/A_testmozgás_fiziológiája](http://hu.wikipedia.org/wiki/A_testmozg%C3%A1s_fiziol%C3%B3gi%C3%A1ja) (2016.01.06.)
- ³²⁵ A legismertebb többszörös intelligencia elmélet Howard Gardner nevéhez fűződik, aki az intelligencia egyik önálló komponenseként a testi-mozgásos intelligenciát jelöli meg. Fő műve a témában *Frames of mind: The Theory of Multiple Intelligences* címmel 1983-ban jelent meg.
- ³²⁶ Jean Piaget, a legismertebb intelligenciaelméletek egyikének kidolgozója, az intelligencia kibontakozásának első állomásaként a szenzomotoros szakaszt jelöli meg. A 0 és 2 éves életkor közötti időszakban a gyermek a saját testének bevonásával próbálja megérteni a világot. Például, hogyan kell tárgyakat elérni, megfogni, elmozdítani, elejteni, megtartani.
- ³²⁷ Rigler E. (2003): Cselek, megtévesztő viselkedésformák a játékban. *Kalokagathia*, 1, 123-147.
- ³²⁸ Brault, S., Bideau, B., Craig, C., Kulpa, R. (2010): Balancing deceit and disguise: How to successfully fool the defender in a 1 vs. 1 situation in rugby. *Human Movement Science*, 29, 412-425.

- ³²⁹ Abernethy, B, Jackson, R., Wang, C. (2009): The role of kinematic information in movement prediction and deception. In Finch, C. (ed.): *Journal of Science and Medicine in Sport (Supplement) Program and Abstracts - be active '09. 2009 Australian Conference of Science and Medicine in Sport - be active '09*, Brisbane
- ³³⁰ Jackson, R.C., Warren, S., Abernethy, B. (2006): Anticipation skill and susceptibility to deceptive movement. *Acta Psychologica*, 123, 355-371.
- ³³¹ Cañal-Bruland, R., van der Kamp, J., van Kesteren, J. (2010): An examination of motor and perceptual contributions to the recognition of deception from others' actions. *Human Movement Science*, 29, 94-102.
- ³³² Aglioti, S. M., Cesari, P., Romani, M., Urgesi, C. (2008): Action anticipation and motor resonance in elite basketball players. *Nature Neuroscience*, 11, 1109-1116.
- ³³³ Cañal-Bruland, R., van der Kamp, J., van Kesteren, J. (2010): An examination of motor and perceptual contributions to the recognition of deception from others' actions. *Human Movement Science*, 29, 94-102.
- ³³⁴ Gyömbér N., Kovács K., Imre Tóvári Zs., Lénárt Á., Menczel Zs. (2012): *Fejben dől el. Sportpszichológia mindenkinek*. Noran Libro Kiadó, Budapest
- ³³⁵ Pflieger, A. (2010): *Deception in sport: A conceptual and ethical analysis*. Brock University, St. Catharines
- ³³⁶ Pearson, K. (1973): Deception, sportsmanship and ethics. *Quest*, 19, 115-118.
- ³³⁷ Az ökölszabály az angol *rule of thumb* megfelelője, ami sokszor hibásan *hüvelykujj szabály*ként bukkan fel. Az angol kifejezés onnan eredhet, hogy régebben a hosszúságot gyakran hozzátétőlegesen, a hüvelykujjhoz mérve határozták meg. Tehát egy szemmértéken alapuló, hozzátétőleges becslés megnevezése volt.
- ³³⁸ Pearson, K. (1973): Deception, sportsmanship and ethics. *Quest*, 19, 115-118.
- ³³⁹ A Puskás Ferenc-díj, amit 2009-ben alapított a FIFA, az év legszebb gólját díjazza, és Öcsi csodálatos találatának állít emléket.
- ³⁴⁰ Pflieger, A. (2010): *Deception in sport: A conceptual and ethical analysis*. Brock University, St. Catharines
- ³⁴¹ A teljes történethez tartozik, hogy végül mindkét lány kijutott az olimpiára, de egyiküknek sem sikerült aranyérmet szereznie, mitöbb, mindkettőjük karrierje és élete a továbbiakban inkább a botrányok és törvénysértések miatt vált érdekessé, és többet szerepeltek bulvársajtóban, mint rangos sportúságokban. *Tonya & Nancy: The inside story* címmel egy film is feldolgozza a versengés történetét.
- ³⁴² A sportolóknak van lehetőségük mentálisan felkészülni az effajta helyzetek kivédésére. A *mentál tréning* modellezéses eljárása remek lehetőséget biztosít erre. A módszerről bővebben az alábbi könyvben olvashatunk: Lénárt Á. (szerk.)(2002): *Téthelyzetben. Sportpszichológiáról edzőknek és versenyzőknek*. Országos Sportegészségügyi Intézet, Budapest
- ³⁴³ Pflieger, A. (2010): *Deception in sport: A conceptual and ethical analysis*. Brock University, St. Catharines, 117-118.
- ³⁴⁴ A közhiedelemmel ellentétben a szállóige nem Coubertin szájából hangzott el először, hanem az 1908-as londoni olimpia előestéjén mondta egy anglikán érsek.
- ³⁴⁵ A *citius, altius, fortius* olimpiai mottó sem Coubertin, hanem egyik barátjának a találmánya.
- ³⁴⁶ A film rendezőjével olvasható egy rövid interjú az alábbi honlapon: http://magyarnarancs.hu/film2/kerulni_a_kusturicazast_aleksandar_man_i_filmrendezo-66807 (2015.11.21.)

6. A MEGTÉVESZTETT EGÉSZSÉG

A halandó mint szimuláns

„Sohasem hittem volna, hogy ilyen nehéz meghalni.” Állítólag ezek voltak Jaroslav Hašek utolsó szavai, amikor idejekorán, mindössze negyvenévesen kiadta a lelkét. Hašek író volt, egy nagyon kedélyes és szerethető figura, Švejk,³⁴⁷ a derék katonának a kitalálója és megformálója, aki csodával határos módon minden megpróbáltatást túlél, és nem is akárhogyan: őszintén. A császár őfelsége katonája egy talpig becsületes, de több izületén is reumás cseh kispolgár, aki belekeveredik a nagy háborúba, és ennek nyomán képtelenebbnél képtelenebb kalandokba. Egyik lebilincselő jelenetben éppen a gyöngé lelkű szimulánsok között fekszik, valódi reumájával. Tudni kell, hogy a szimulánsok kezelésére szabványosított kínzást talált ki a tábori orvos, az alábbi fokozatok szerint: (1) abszolút diéta, reggel és este egy-egy csésze tea három napon át, közben függetlenül attól, hogy az illető mire panaszkodik, egy adag aszpirin izzasztás céljából; (2) tekintélyes kinin-adagok poralakban, vagy az úgynevezett „kinin-nyalóka” formájában; (3) naponta kétszeri gyomormosás, egy-egy liter meleg vízzel; (4) beöntés - szappanos víz és glicerín igénybevételével; (5) a páciens becsomagolása hidegvizes lepedőkbe.

Nos, a gyöngé lelkű szimulánsnak azok, akik az első beöntéshez érve kijelentették, hogy már jól érzik magukat, és semmi egyebet nem kívánnak, csak hogy az első menetszázaddal kimehessenek a lövészárkokba. Szegény Švejk hasztalan próbálja elhitetni Grünstein doktor úrral, hogy őt valóban reuma kínozza, az orvos csak egy közönséges csalót lát benne, aki gúnyt űz a katonaságból.

„ – Švejk?!

– Jelen!

Dr. Grünstein szemügyre vette az állomány legújabb szaporulatát.

– Mi baja?

– Alázatosan jelentem, reumás vagyok!

Grünstein doktornak a praxisa folyamán sikerült elsajátítania egy igen finom, ironikus modort, amely sokkal hatásosabbnak bizonyult az ordítózásnál.

– Aha, reuma – mondta Švejknek –, hát magának borzasztó súlyos betegsége van. Milyen érdekes véletlen, hogy az ember éppen akkor kap reumát, amikor világháború van, és az embernek be kell vonulni. Gondolom, ez szörnyen bosszantja magát.

– Óberarc úrnak alázatosan jelentem, hogy tényleg szörnyen bosszant.

– Nocsak, nocsak, bosszantja szegényt. Rendkívül kedves magától, hogy éppen most keresett fel bennünket ezzel a reumájával. Békeidőben az ilyen szegény ember úgy ugrándozik, mint egy bakkecske, de amint kitör a háború, mindjárt reumája lesz, és a térde mindjárt felmondja a szolgálatot. Nem fáj véletlenül a térde?

– Alázatosan jelentem, hogy fáj.

– És egész éjszaka nem bír aludni, ugyebár? A reuma nagyon veszélyes, fájdalmas és súlyos betegség. Mi itt már kiváló eredményeket értünk el néhány reumással. A mi abszolút diétánk és egyéb gyógymódjaink egészen nagyszerűnek bizonyultak. Itt hamarabb meggyógyul, mint Pöstyénben, és úgy fog a frontra masírozni, hogy csak úgy porzik a föld maga után.

Majd az egészségügyi altiszthez fordulva így szólt:

– Írja: Švejk, abszolút diéta, naponta kétszer gyomormosás, naponta egyszer beöntés, aztán majd meglátjuk, hogy mi lesz tovább. Egyelőre csak vigye át a rendelőszobába, mossa ki a gyomrát, és amikor magához tért, adjon neki egy beöntést, de alaposat, hogy a pokolbeli ördögökhöz fohászkodjon, talán azoktól megijed, és elfut a reumája.

Majd az ágyak összességéhez fordulva elmondta a következő szép és mély értelmű szentenciákkal fűszerezett beszédet:

– Ne higgyék, hogy valami ökör áll maguk előtt, akinek mindent be lehet dumálni. Engem a maguk viselkedése egyáltalán nem zökkent ki az egyensúlyomból. Én tudom, hogy maguk mind szimulánsok, és dezertálni akarnak a hadseregből. És ennek megfelelően bánok magukkal. Én már megéltem száz és száz ilyen katonát, mint amilyenek maguk. Ezeken az ágyakon egész tömeg ember feküdt már, akinek nem volt más baja, mint az, hogy a katonai szellem hiányzott belőle. Míg bajtársaik a harctéren küzdöttek, ők azt képzelték, hogy itt hentereghetnek az ágyon, zabálhatják a kórházi kosztot, és megvárhatják, amíg a háború elvonul a fejük fölül. Csakhogy ebben rohadtul nagyot tévedtek, és maguk is rohadtul nagyot fognak tévedni. Maguk még húsz év múlva is ordítani fognak éjszaka, ha álmukban eszükbe jut, hogy énnálam szimuláltak.

– Óberarc úrnak alázatosan jelentem – szólalt meg egy halk hang az ablak melletti ágyról –, én már egészséges vagyok, én már az éjszaka észrevettem, hogy elmúlt az asztmám.

– Neve?

– Kovařík, alázatosan jelentem, úgy volt, hogy beöntést kell kapjak.

– Jó, a beöntést még megkapja útravalónak – mondta ki a határozatot dr. Grünstein –, ne mondja, hogy itt nem gyógyították magát. Na, most pedig az összes maródiak, akiket felolvastam, alómars az altiszt után, hogy mindegyik megkapja, ami jár neki.

És mindegyik meg is kapta a maga derekas adagját, ahogy elő volt írva.”³⁴⁸

Viccesnek tűnhet, de manapság a Švejket körülvevő mintegy hetven szimuláns a BNO (Betegségek Nemzetközi Osztályozása) szerint F6810-es kódszámmal igenis betegnek minősíthető lenne. A kór megnevezése: *fakticiózus zavar*, ami pszichés vagy testi tünetek szándékos produkcióját jelenti, vagyis a betegség lényege, hogy a személy úgy tesz, mintha beteg lenne, és ennek érdekében tüneteket produkál. Ebből természetesen valamilyen előnye származik. Švejk bajtársainak nyilvánvalóan az volt a célja, hogy ép bőrrel megússzák a háborút, de a szimuláló előnye lehet anyagi, érzelmi vagy akár erkölcsi természetű is, hacsak a Grünstein doktorok le nem leplezik csalfa szándékukat.

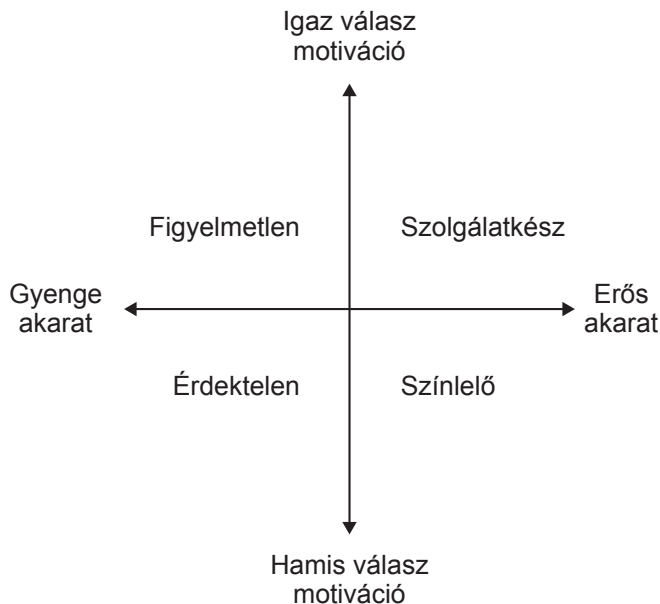
Szimulálni nem könnyű dolog, nem volt ez könnyű sem a világháború idején, és manapság sem az, hiszen túl kell járni mások eszén. Jó esetben ez a személy egy betegségekhez nem értő szülő, tanár, edző, házastárs vagy munkaadó, de rosszabb esetben az ember olyanok színe elé kerül, akiknek orvosi felkészültségük van, ismerik a betegségek okait, tüneteit, gyógy módját, azaz tanultak patológiát, ennek minden ijesztően hangzó ágazatával, etiológiával (a betegség oka), patogenézissel (a betegség lefolyása) és morfológiával (a sejteket érintő szerkezeti változások) egyetemben. Ilyenkor a szimulánsnak arra kell fókuszálnia, hogy minden egyes viselkedésbeli megnyilvánulása a betegségnek legyen alárendelve. Vigyázniuk kell, hogy a verbális és nem-verbális megnyilvánulásaik egyaránt megerősítsék másokban azt a tévhitet, hogy betegséggel küzdenek, és gondosan rejtgeessenek minden olyan információt, ami a betegség ellen szól. Gyakorlatilag ez azt jelenti, hogy panaszkodniuk kell, és ehhez olyan arcot vágni, ami rossz fizikai állapotra utal. Nyilvánvaló, hogy mint minden egyéb képesség esetén, a megtévesztésben is nagyok lehetnek az egyéni különbségek, vannak, akiknek jól sikerül

a szimulálás, másoknak nehezen megy. A verbális beszámolók rendszerint meggyőzőbbek, de a nem-verbális jelzések feletti kontroll már kevésbé, vagyis panaszkodni jobban tudnak az emberek, mint kellően fájdalmas arcot vágni ehhez. Leírások szerint, például a poszttraumatikus stressz betegség miatt orvoshoz fordulók közül a betegséget színlelők sokkal többet és részletesebben beszélnek tüneteikről, mint azok, akik valóban betegek. Az igazi betegek nem szívesen mennek orvoshoz, és nem szívesen beszélnek állapotukról, csendes emberek benyomását keltik.³⁴⁹ Ami a nem-verbális jeleket illeti, egy vizsgálatban³⁵⁰ krónikus hátfájással bajlódó kísérleti személyek arc kifejezéseit rögzítették videóra, egyszer pihenő helyzetben, kétszer pedig úgy, hogy a lábukat kellett emelgetniük, ami nagyon nagy fájdalmat tud okozni ezeknél a betegeknél. Pihenő helyzetben fájdalmat kellett mutatniuk úgy, hogy valójában nem éreztek azt, a lábgyakorlatok közben pedig egyik esetben arra kérték a személyeket, hogy minden egyes fájdalomérzetet próbáljanak hitelesen érzékeltetni, másik esetben pedig tegyenek úgy, mintha egyáltalán nem éreznének fájdalmat. Összességében tehát volt egy blöffhelyzet, egy valós és egy álcázott fájdalom. A valós fájdalom helyzetben a szemöldök összerántása és a száj nyitvatartása utalt legpontosabban a fájdalom gyakoriságára; a szemöldök összerántása, az orr ráncolása és a felsőajak rezdülései pedig a fájdalom intenzitását mutatták. A gyakori fájdalommal küzdő betegek esetében ezek a mimikai elemek erőteljesebben és hosszabb ideig mutatkoztak, és az is megfigyelhető volt, hogy minél nagyobb volt a beteg fájdalomhoz kapcsolható szorongása, annál intenzívebbek voltak a fájdalomra adott válaszok is, ami nem meglepő. Blöffhelyzetben, vagyis amikor fájdalmat színleltek a páciensek, anélkül, hogy azt érezték volna, az arc kifejezések jórészt megegyeztek a valós helyzetben mutatottakkal, vagyis nem esett nehezükre fájdalmat színlelni, viszont sem frekvencia, sem intenzitás terén nem mutatott egyezést a valós helyzettel. A blöffölők hajlamosak voltak eltúlozni a fájdalomérzet gyakoriságát és intenzitását is, és ez főleg azokra volt jellemző, akiknél a valós panaszok ritkábbak voltak, vagyis tapasztalatlanabbak voltak. A másik eltérés az volt, hogy míg valós fájdalomnál az egyes mimikai elemek időben nagyon egybeesnek és egyszerre manifesztálódnak, addig a blöffölőknél ez kevésbé volt jellemző, tehát nem szimultán jelentek meg, hanem inkább egymást követően. Ez valószínűleg azért van így, mert a feladat komoly figyelmet igényel, és képtelenek minden részlet egyidejű

követésére. A fájdalom álcázásában viszont rendkívül jól teljesítettek, egészen jól kontrollálták a szemöldök, szem és orr mozgásait, csupán a felső ajkak rándulásai és a nyitott száj utaltak arra, hogy jelen van a fájdalom. Az idő múlásával azonban a kontroll lanyhult, és egyre gyakoribbá vált a nyitva felejtett száj.

Hogyha az orvosnak nincs jó szeme arra, hogy észrevegye e megtévesztő jegyeket, még akkor is rendelkezésére állnak olyan eszközök, amelyek segítségével a szimuláció igazolható. Tesztekről van szó, olyan mérőeszközökről, amelyek segítségével elsősorban kognitív képességeket, a gondolkodás, emlékezet és figyelem sajátosságait lehet lemérni, és összevetni a beteg beszámolójával. A neuropszichológiában *tünetvaliditás próbának* nevezik azt az eljárást, amikor különféle, egymás mellé tett pszichológiai skálákat és teszteket azzal a céllal használnak, hogy megállapítsák, hogy a teszteredmények milyen mértékben szándékosan torzítottak.³⁵¹ Ez a torzítás jelentheti azt, hogy a személy eltúlozza a tüneteit (beleértve azt is, hogy a személy teljesen tünetmentes, de színleli ezeket) illetve azt is, hogy a tüneteket bagatellizálja vagy tagadja.

Érdemes röviden vázolni, hogy a teszhelyzetben milyen attitűdökkel találkozhatja szemben magát a tesztelő. A teszt eredményeit nem csupán a mért képességek, hanem a feladathoz való hozzáállás is befolyásolja. A motivátlanság önmagában is elég az alulteljesítéshez, de a motivátlanság önmagában nem biztosítja a jó teljesítményt. Ha alaposan belegondolunk, akkor a blöffölők ez utóbbiakhoz tartoznak, hiszen igencsak törekednek arra, hogy gyengébb teljesítményt nyújtsanak, mint amilyenre pillanatnyilag képesek lennének. A szimuláns tehát nem akarategyenge, nem motivátlanságos személy, hanem éppen ellenkezőleg, rejtett, de fontos céljaiért sokat tesz, célvezérelt és határozott. Az akarat dimenziót kiegészíthetjük azzal is, hogy vizsgált személy morális szempontból milyen fajta elkötelezettséget mutat. A becsületes beteg az igaz és őszinte válaszok iránt kötelezi el magát, a megjátzott beteg viszont a hamis és félrevezető válaszokat keresi. Ha az akarat, illetve morális dimenziók keresztszétét nézzük, akkor az gyakorlatilag lefedi a teszhelyzettel kapcsolatos attitűdöket, amint ezt a 6.1 ábra is mutatja.³⁵²



6.1. ábra. A tesztfeladatokkal kapcsolatos attitűdök
(Forrás: Frederick és Crosby, 2000)

Amint az leolvasható, a helyzet iránt alacsony elkötelezettséget mutató, érdektelenséggel jellemezhető embert a gyenge akarat és a hamis válasz motiváció kettőse határolja. Vagyis végig unja a feladatokat, és nem erőlteti magát, hogy igaz válaszokat adjon. A fölötte lévő mezőben a jószándékú, ám gyenge akaratú személyeket találjuk, akik inkább tűnnek figyelmetlennek, mint alulmotiváltak. Óhajtanák az igaz válaszokat, de ezek eléréséért képtelenek a kognitív erőfeszítésre és figyelmi összpontosításra. A jobboldali felső mezőben a vizsgálatvezetők kedvencei kapnak helyet, akik kihívásként élik meg a feladathelyzetet, és tesznek is azért, hogy jól teljesítsenek. Ők megbízhatóak és szolgálatkészek. A szimulánst az erős akarat és a hamis válasz motiváció keresztmetszetében találjuk, hiszen ilyen helyzetekben arra törekszenek, hogy reális képességeiket vagy mentális állapotukat palástolják.

Igen gyakori eset, hogy a baleseteket követően a sérülést szenvedett személy segélyért folyamodik, és ezt azzal indokolja, hogy kognitív képességei leromlottak, képtelen olyan feladatokat ellátni, amelyek összetett gondolkodási műveleteket, részletekre kiterjedő és pontos emlékeztést, illetve koncentrált vagy megosztott figyelmet igényelnek. A neuropszichológusok egy sor olyan tesztet dolgoztak ki, amelyekkel nem csak pontosan mérhetőek

az ilyenszerű teljesítmények, hanem alkalmasak arra is, hogy a blöffölőket kiszűrjék. Ezek közül a legismertebbek André Rey svájci klinikai pszichológus ötletei alapján születtek a múlt század derekán. Három teszt igen népszerűnek bizonyul mindmáig a szakemberek körében, ezeket talán érdemes röviden ismertetni.

Az emlékezeti nehézségek szimulálásának kiszűrésére alkalmas eszköz a Rey 15 Ítem Memory Test (RMT, Rey Emlékezet Teszt).³⁵³ Az eljárás az, hogy a tesztfelvételkor a vizsgálatvezető figyelmezteti az alanyt, hogy egy 15 tételből álló igen nehéz emlékezeti feladat következik, majd 10 másodpercig felmutatja a 6.2 ábrán látható vizuális ingereket. A felmutatást követő ötödik másodpercben figyelmezteti az alanyt, hogy minden egyes tételt nézzen meg alaposan. A bemutatást követően felkéri, hogy rajzolja le a láttottakat. A valóságban a teszt igen könnyű, hiszen rendszerint még az emlékezeti problémákkal küzdő pácienseknek sem okoz gondot a felidézés. A csel az benne, hogy aki képes egy tételt egy sorból megjegyezni, az képes az egész sort felidézni egyszerű automatizmusok és asszociációk révén. A 15 tétel valóban meghaladja egy egészséges felnőtt rövidtávú memóriájának kapacitását (7 ± 2 elem), de a valóságban csak 5 elemet kell megjegyezni, ez pedig a kapacitás alsó határán van. Egy ábracsoport kihagyása még elfogadható (ezek rendszerint a mértani ábrák vagy a pálcikák), de két csoport hiánya már gyanús, három vagy több elfelejtése viszont biztos jele az emlékezeti zavar megjelölésének. Ennél fogva, megegyezés szerint, aki kilenc ábránál kevesebbet képes felidézni, az színleli az emlékezeti zavart, és az is, aki képtelen egész sorokat felidézni. Például az, aki a második sorból megjegyzi az 1 és 2 számokat, de nem emlékszik a 3-ra, az valószínűleg blöfföl.

A	B	C
1	2	3
○	□	△
a	b	c
I	II	III

6.2. ábra. Az RMT megjegyzendő tételei (Forrás: Lezak, 1995)

Egy másik egyszerű feladat, ami a számolási képesség mérésére alkalmas, az úgynevezett Dot Counting Test (DCT, Pontszámlálás Teszt) 12 darab kártyából áll, amelyekre pontok vannak rajzolva.³⁵⁴ A kártyák felén a pontok

rendezetten, míg a másik felén rendezetlenül elhelyezve jelennek meg, ugyanakkor a pontok száma változó, hol kevesebb, hol több látható (számszerűen 7, 11, 15, 19, 23, 27). A vizsgálati személynek előre rögzített, de nem szekvenciális sorrendben felmutatják a kártyákat, és az a feladata, hogy megszámlolja a pontokat, anélkül, hogy az ujját használná. Feltételezés szerint, a rendezett pontokat hamarabb megszámlolják a személyek, mint a rendezetleneket, vagyis ha összehasonlítjuk a rendezett és rendezetlen pontok számlálására szánt időt, akkor lényeges különbséget találunk. Ugyanígy, ha kevesebb pontot lát, szintén hamarabb számlál, mint több pont esetén. A nem színlelő személyek esetében ezt is találjuk, a szimulánsok viszont hajlamosak úgy számolni, mintha a rendezettség és a pontok száma nem befolyásolná a végrehajtási időt. Intő jel tehát, hogyha a rendezett pontokat ugyanannyi vagy több ideig számlolják, mint a rendezetleneket.

A harmadik feladat verbális jellegű, és Rey Word Recognition Test (WRT, Rey Szófelismerés Teszt) néven ismert.³⁵⁵ A feladatban 15 szót kell a vizsgált személynek felismernie, illetve felidéznie egyszeri felolvasás után. Először felolvassák a 15 szót, majd öt másodpercnyi szünet után a személy elébe helyezik a 30 szóból álló és öt oszlopban elrendezett listát, amelyben alá kell húznia a hallott szavakat. Másodszor felolvasnak neki 15 szót, és öt másodpercnyi szünet után fel kell mondania a hallott szavakat. Nyilvánvaló, hogy a felismerési feladat jóval könnyebb, mint a felidézés, mert az előbbi esetben a tételek vizuálisan elérhetőek, míg az utóbbi esetben az emlékezeti tárból kell előhívni. A szimulánsok akkor bukhatnak el, hogyha a felismerési és felidézési teljesítmény is egyaránt gyenge, és nem is különböznek számottevően. Például a személy a felismerési feladatban csupán három szót nevez meg, ami igen gyenge teljesítménynek minősül, és a felidézési feladatban képes négy szót előhívni. Vagyis az a helyzet áll elő, hogy a jóval könnyebb feladatban a személy rosszabbul teljesít, mint a nehezebb feladatban. Ez esetben, hacsak nem valami nagyon ritka és speciális memórizavart fedeztünk fel, akkor méltán gyanakodhatunk arra, hogy az alany bolondítani próbálja a vizsgálatvezetőt.

Anélkül azonban, hogy a szimulánsok védelmére kelnénk, próbáljunk meg egy pillantást vetni a helyzetre az ők szemszögükből is, mert lehet, hogy az alulteljesítés értelmezése korántsem ilyen egyszerű dolog. Ez abból fakad, hogy a teszthelyzet maga ebben az esetben egy paradoxon. Nem nehéz megértenie a páciensnek, hogy ha jól teljesít a tesztekben, akkor gyakorlatilag

önmagát bünteti, hiszen elesik a támogatástól. A vizsgálatvezető maximális szellemi erőfeszítést kér tőle a képességei igazolására, miközben a teljesítmény növekedése fordítottan arányos a jutalommal. A maximális teljesítmény minimális elégtételt fog eredményezni, ezt nem nehéz belátnia. Éppen ezért, még a legbecsületesebb páciensnek sem érdeke, hogy maximális teljesítményt nyújtson. Csak alaposan végig kell gondolnia, hogy a mindennapokat nehezítő problémáinak az oka a balesetből származó képességkiesés, tehát ha ő azt akarja bizonyítani, hogy ezek nem léteznek, akkor önmaga alatt vágja el a fát. Ráadásul pontosan érzékeli is a biztosító szándékát, hogy az a lehető legkevesebbet szeretne fizetni, így nem csoda, hogy az önvédelem okán, tudatosan vagy tudattalanul, gyenge teljesítményre törekszik. A színlelés felfedése tehát sokkal árnyaltabb helyzetismeretet követel, mint amit a tesztek mérni képesek.³⁵⁶

Furcsának tűnhet, de a szimulálásnak egyaránt vannak pozitív és negatív következményei. Most nem könyveljük el pozitívként azt, hogyha valakinek sikerül felmentetnie magát egy kellemetlennek ígérkező munkahelyi számonkérés miatt, és nem létező hátfájás miatt betegszabadságot kap; esetleg sikerül pénzt kicsalni a biztosítótól, mert szintén nem létező agykérgi sérülései miatt képtelen a kognitív terhelést elviselni; vagy pedig megússza a besorolást a hadseregbe, mert jól színleli az örültséget. Ezek a kimenetek többnyire csak önző célok etikátlan megvalósulásai, és veszteséget produkálnak másoknak. Pozitívum viszont az, hogy a szimuláló páciens jól kommunikál az egészségügyi személyzettel, jobban érti a kórtörténete eseményeit, a kivizsgálások szükségességét, és sokkal jobban meg tudja ítélni az orvosi kezelések és a gondozás minőségét. Ez valószínűleg annak számlájára írható, hogy tudást halmoznak fel a szimulált betegségről, amit alkalomadtán könnyen hasznosítanak. Ennél mélyebbre is lehet ásni viszont, ugyanis a szimuláns nemcsak medikális ismereteit bővíti, hanem önmagával és az orvosi személyzettel szembeni attitűdje is változik. Egy vizsgálatban interjú segítségével gyűjtöttek adatokat arról, hogy szimuláló páciensek miként értékelik a saját színlelt állapotukat, illetve az egészségügyi személyzettel kialakított viszonyukat.³⁵⁷ Saját egészségi állapotukkal kapcsolatban megjegyezték, hogy a szimulálás csökkentette a tünetek miatti aggodalmat, ugyanakkor lehetővé tette, hogy pontosabban differenciáljanak a különféle tünetek között. Ez azt is jelenti, hogy hamarabb ismernek fel tüneteket, és tudják, hogy mily módon lehet informálódni ezek felől. Továbbá, a szimulánsok jobban megértik az egészség törekénységét, és

általában receptívebbek azokra a tényezőkre, amelyek az életminőség rovására mennek, tudják, hogy mely dolgok ártalmasak, és melyek azok, amelyek védik az egészséget. A betegellátásban dolgozó személyekkel kialakított viszonyuk is változik. Jobban átlátják az orvosi szakma összetettségét, illetve pontosabban meg tudják mondani, hogy a jó orvosnak milyen klinikai és kommunikációs képességekkel kell rendelkezniük. Ez a fajta felkészültségük ismételtén egy pozitív hozzáállásban tükröződik. Mivelhogy jobban meg tudják ítélni, hogy milyennek kell lennie egy jó orvosnak, nem tekintenek úgy rá, mint egy tekintélyelvű személyre. Hozzáállásuk sokkal kritikusabb, és kevesebb hajlandóságot mutatnak arra, hogy passzív elviselői legyenek az orvosi előírásoknak. A szimulánsnak jó érzékszervei vannak arra, hogy melyik orvos biztos a dolgában, és melyik bizonytalan, ezért sokan vallották azt, hogy nem, vagy csak részben vetik alá magukat a bizonytalanok procedúrájának.

A szimulálás előnyeinek gazdag leltára után vessünk egy pillantást arra is, hogy milyen hátrányai származnak az embernek, ha betegnek tettei magát. A legtöbb szereplő szerint a szimulálás nem könnyű feladat, vagyis kimerítő munka, ami elég gyakran nemcsak fáradtságot, hanem szorongást vagy érzelmi instabilitást eredményez. A szimulánsok könnyen iritálható, labilis emberek. Egyesek arra is panaszkodnak, hogy nehezen tudnak kilépni a szimuláns szerepből, a hosszas azonosulás pedig szomatikus tünetekkel jár vagy alvászavarokat okoz. Az említett panaszok nagymértékben függenek attól, hogy milyen gyakran kell a személynek szimulálnia, milyen hosszan kell ezt tennie, illetve meddig tartanak a szerepmentes pihenők. És persze, a legkellemetlenebb kimenet, ha a szimuláns lebukik. A megszégyenülés érzése sokáig elkísérheti a csalót, ez nagyon korlátozhatja a társas kapcsolatait és szerepvállalását, arra kényszerülhet, hogy társaságon kívül helyezze és elszigetelje magát.

Münchausen kóros hódolói

Betegnek lenni egy sajátos és nemkívánatos állapot. A beteg ember nem érzi jól magát a bőrében, kellemetlen fizikai vagy pszichikai állapotot kell elviselnie, szokásos életvitelében akadályozott, nem tudja azt tenni, amit egészségesen szokott, és kiszolgáltatott, hiszen rászorul az orvos, a kórházi személyzet vagy a családtagok gondoskodó viselkedésére. Mivel sok szenvedéssel és számos lemondással jár, logikus, hogy az egészséges ember nem vágyik arra, hogy beteg legyen. Ennek ellenére a beteg státus sajátos és

értékes privilégiumokkal jár.³⁵⁸ Az első privilégium az, hogy a beteg nem felelős a saját állapotáért, vagyis nem szándékosan idézte elő azt. A második az, hogy ebben az állapotban mások segítségére szorul, és elfogadhatja azt. A harmadik pedig az, hogy felmentést élvez bizonyos kötelezettségei alól, például nem kell bejárnia betegen a munkahelyére. Ha az első feltétel teljesül, azaz a személy akarata ellenére került beteg állapotba, akkor a másik két privilégiummal értelemszerűen élhet, kihasználhatja lehetőségeit. Ez szabad hozzáférést jelent olyan emocionális, fizikai vagy anyagi támaszokhoz, amelyekre egyébként egészségesen energiát kellene áldoznia. A szimuláns ezt a helyzetet többnyire meg is érti, élvezni is szeretné ezt a támogatást, tehát egyéb dolga nem akad, minthogy kitalálja azt, hogy miként fogja a beteg szerepet eljátszani. Így egy olyan páciens válik belőle, aki élvezni fogja a betegségét, ahelyett hogy menekülne tőle, nem fog együttműködni annak érdekében, hogy mihamarabb meggyógyuljon és elkerülje a keserves állapotot, illetve szándékosan túlságosan kihasználja vagy túlságosan mellőzi az orvosi szakmai segítséget. A megtévesztés szándékossága tehát kulcsfogalom, és a következő példák remélhetően jól rávilágítanak arra is, hogy milyen indítékok állnak amögött, hogy az egyébként rossz állapotot profitra váltsák az emberek.

A fakticiózus zavar egy sajátos válfaja a Münchausen szindróma,³⁵⁹ egy ritka neurózis, amikor a tettetett beteg csak figyelemfelkeltés céljából produkál tüneteket, de a beképzelt betegségéről általában nagyon jól tájékozott, és minden áron arra törekszik, hogy az egészségügyi rendszerben foglalkozzanak vele. Ha figyelembe veszik panaszait, akkor rendszerint bíráltni kezdi az ellátást, elégedetlen a terápiával, és normális emberre nem jellemző módon nem kerüli, hanem vágyik a komplikált beavatkozásokra és operációkra. Nem egyszerű szimuláns, mert az csupán a háborút, a matekórát vagy a főnökkel való szembesülést szeretné megúszni a hiánnyal, és nem is hipochonder, mert nem a betegségtől való félelem mozgatja, hanem valamiféle erős vágyódás arra, hogy szeretve legyen. Egy beteg ember rendszerint több figyelmet és minőségi gondoskodást képes kicsikarni környezetétől, többlet szeretetet kap, ami fentartja a beteg állapotot, sőt ez a fajta beteg tudattalanul vagy bevallottan szeret betegnek lenni. A Münchausen szindrómás tehát nem anyagi természetű hasznot kíván szerezni betegségével, hanem egyértelműen emocionális fölényre törekszik, figyelmet, törődést követelve. Ez a vonás valamelyest rokonítja az önimádatra

hajlamos nárcisztikus személyiséggel, de itt a szeretetigény nagyon sajátos módon, csak a beteg állapot fenntartásában jut kifejezésre. Természetesen ez az álbeteg környezetének fölös terhelést jelent, de nagyon sok bosszúságot képes okozni az egészségügyi rendszerben is, hiszen a végeláthatatlan és költséges kivizsgálások ritkán adnak objektív képet a beteg állapotáról, a folytonos manipuláció fenntartja azt a zavaros állapotot, amiben a szimuláns örömmel megmártózik. Ennek a szimuláns magatartásnak van viszont egy sokkal veszélyesebb formája is. Négy évtizeddel ezelőtt a szakemberek még azt hitték, hogy Münchausen szindróma ártalmatlan másokra nézve, leszámítva a társak finom emocionális megtévesztését és a kivizsgálásokkal járó anyagi költségeket. 1977-ben viszont Roy Meadow, egy angol gyermekorvos egy leleplező tanulmányt³⁶⁰ írt egy anyáról, aki két gyermekét tartotta folyamatosan beteg állapotban. Egyiküket só túladagolással mérgezte halálra, a másikat pedig vesebetegnek diagnosztizálták, miután annak vizeletmintáit rendszeresen meghamisította. Ez tehát egy speciális eset volt, mert itt a beteg állapotot nem a személy maga szimulálta, hanem egy másik személyen próbálta létrehozni és fenntartani.³⁶¹ Ahogy a fenti eset is példázza, a legtöbb esetben az anyának kiszolgáltatott kisgyermek az áldozatok. Az anya látszólag lelkiismeretesen törődik a gyermekével, ám egy nagyon sajátos indulati viszonyt tart fenn gyermekével. Kettős kötés jellemzi a kapcsolatukat, egyik póluson a mindenre képes, szeretetet nyújtó anya, a másik póluson a gyermek miatt kifulladásig idegileg összeroskadt, türelmetlen nő. Ebben az érzelmi kettősségben a gyermek szépen belenő a jó és rossz gyermek szerepbe. Ha jó, akkor törődő anyukával találkozik, ha viszont rossz, akkor a büntető anyával találja szembe magát. Az anya, kihasználva a gyermek védtelenségét, megengedheti magának, hogy a rendíthetetlen és tökéletes szerepben tetszelegjen, megbetegíti a gyermeket, hogy odaadón tudja gondozni, a gyermek meg úgy érzi, hogy betegen extra szeretetet és gondoskodást kap. Ennek az állapotnak a fenntartását csak elősegíti az, hogy mindketten úgy érzik, hogy a betegség összetartó erő, az egymásra hangolódás feltétele. A Münchausen szindróma eme áttételes formája abnormális viselkedésre utal, és kimeríti a gyermekbántalmazás fogalmát, természetesen az ilyen szülő felelősséggel tartozik a gyermeke beteg állapotáért. A diagnózis felállítása azonban korántsem egyszerű, mert a gyanú felmerültével az orvosnak igazi detektív munkát kell folytatnia azért, hogy a szándékosságot bizonyítania tudja. Az elkövetők leggyakrabban

szándékosan rosszul adagolt gyógyszerrel, fojtogatással, sebek felülfertőzésevel, az élelem beszennyezésével keserítik áldozataik életét. Mindenesetre intő jel lehet az orvos számára, ha a gyermek kórtörténete nagyon gazdag és változatos, illetve az is, hogyha a kezelés hatására a tünetek nem enyhülnek, hanem inkább súlyosbodnak. Ez azt jelenti, hogy az anya gondoskodik róla, hogy javulás ne történjen. Gyakori az is, hogy ha szorul a hurok, és az orvos kezd rálátni az igazságra, akkor a szülő gyorsan más orvoshoz igazol át. Ezek az emberek különösen érzékennyé válnak a leleplezésre, ezért intő jel lehet, ha szembeötlően sok orvosnál megfordultak már a problémával. Olyan esetről is van beszámoló, amikor egy anya a gyermeke felkarján okozott súlyos, gyógyulni nem akaró bőrfertőzést, és szenvtelen és közömbös magatartása gyanút ébresztett orvosában. A gyermekét gondozó anyát, beleegyezésével, a kórházban videofelügyelet alá helyezték. A tehetetlenné vált anya néhány napon belül rendkívül zavarttá és feszültté vált, majd öngyilkosságot követett el a számára kijelölt lakrész mosdójában.³⁶² A rendellenesség tehát rendkívül súlyos, egyrészt önmagukban tesznek kárt, másrészt pedig gyermekeiknek okozhatnak visszafordíthatatlanul súlyos fizikai, illetve pszichés károsodást. Mivel rendszerint sok orvosnál megfordulnak, nehéz felgöngyölni teljes történetüket, de így is körülbelül 10-12%-ra becsülhető a gyermek halálával végződő, és több mint 50%-ra a maradandó károsodással járó esetek száma, ami rendkívül komoly problémára utal.³⁶³ Meadow a Münchausen szindróma áttételes formáját a következő tünetekben foglalja össze: (1) a betegséget a szülő vagy szülőhellyettes idézi elő; (2) a beteg gyermekkel ismételten orvoshoz fordulnak, de az elkövető tagadja, hogy a betegség előidézője lenne; (3) a betegség megszűnik mihelyt a felnőtt és gyermek kapcsolata megszakad; (4) az előidéző figyelemfelkeltés céljából cselekszik, keresi a lehetőséget, hogy gyámkodjon a beteg felett.³⁶⁴ Érdekes aspektusa az abnormalitásnak, hogy az anya nem titkolja a gyermek betegségét, csak azt, hogy ő az előidézője, és éppen ellenkezőleg, minden alkalmat megragad, hogy orvoshoz szaladhasson vele. Lehet ezt úgy is értelmezni, mint a szociális kapcsolatok hiányosságát, tudniillik a betegség kitűnő indok lesz arra, hogy az előidéző társas kapcsolatokat hozzon létre és tartson fenn, és mind olyan „pozitív” szerepkörben, ami az odaadó „jóság” tulajdonságra épül. Az emberek pedig mód felett megbecsülik azokat, aki fáradtságot nem ismerve, önzetlenül és önfeláldozó módon másoknak szentelik életüket. Megfigyelhető, hogy a

szindróma áttételes formáját mutató szülők jórésze korábban maguk is bizonyíthatóan Münchausen szindrómások voltak, gazdag kórtörténettel és átlagon felüli medikális műveltséggel. Többségükre jellemző az is, hogy igen könnyen produkálnak szomatikus, azaz testi tüneteket, mögöttes szervi probléma hiányában is.³⁶⁵ Újabbán olyan beszámolók is napvilágot láttak, miszerint a Münchausen szindrómában, ritkábban ugyan, de a gyermek is lehet saját beteg állapotának okozója és konzerválója, olyan célból, hogy az anyát magához láncolva kimentse azt egy nemkívánatos helyzetből.³⁶⁶ Egy 13 éves kislány a nyelőcső refluxbetegségének és súlyos gyomorhurutnak a tüneteit produkálta néhány éven keresztül, és nem riadt vissza a legkellemetlenebb kezelésektől sem, annak ellenére, hogy laboratóriumi eredményei normál értékeket mutattak. Kórházi tartózkodása idején mindig az édesanyja felügyelte, és tulajdonképpen ez volt képzelt betegségének a kulcsa is. Mint kiderült, apai nagyszülei, akikkel egy házban éltek, gyakran gorombán bántak az anyával, akit a gyermek úgy próbált kimenteni, hogy betegségével kiemelte őt az ellenséges környezetből, és maga mellett tartotta. A krónikussá vált betegség tulajdonképpen egy hosszútávú megoldás volt egy olyan családon belüli konfliktushelyzetre, ami a gyermeket fölöttéb zavarta, de szóvá nem tehetette.

A Münchausen szindróma jeles példája annak, hogy miként lehet paradox emberi viselkedéssel előnyt kovácsolni nemkívánatos helyzetekből. A normalitás határain belül érthetetlennek tűnik, hogy léteznek emberek, akik arra vágyanak, hogy komoly betegségek tüneteit fedezzék fel rajtuk, és kellemetlen kezelések elszenvedői legyenek, mitöbb képesek önmagukban vagy másokban kárt tenni azért, hogy beteg állapotukat fenntartsák, és egy olyan rendszer részei legyenek, amiből mindenki más hiányozni szeretne. Ezeknek az embereknek az állapota csak úgy érthető meg, ha megértjük a szeretet fontosságát, pontosabban azt, hogy milyen óriási hajtóerő rejlik abban az elemi szükségletünkben, hogy szeretve legyünk. Az önsorsrontás eme ijesztő példái, a lopott vagy kicsikart szeretet beteges éhezői egyszersmint figyelmeztetnek arra is, hogy az adok-kapok kölcsönös gesztusok egyensúlyának fenntartása korántsem könnyű feladat a szocializációban.

Átruházott betegségek

A fakticiózus zavarok mintegy 10%-a áttételes formában bukkan fel, vagyis legalább két szereplővel, ahol az egyik a betegség előidézője, a másik az elszenvedője. A Münchausen szindróma áttételes formájának biztos ismertetőjele, hogy az elkövető célja nem pénzügyi és anyagi természetű, hanem a figyelemfelkeltésen át a szoros emocionális kötés biztosítása. Létezik a szimulálásnak egy másik áttételes formája is,³⁶⁷ melynek biztos ismertetőjele a pénzügyi és anyagi természetű manipuláció. Az elkövető célja az, hogy pénzt vagy egyéb jellegű juttatást csikarjon ki másoktól.

Nem újként trükk, és ha hihetünk a korabeli beszámolóknak, akkor olyan szülői magatartásban gyökerezik, amelyik valóban sötétebbé teszi a nem túl jó reputációval bíró európai középkort. Ennek az időszaknak minden nyomora és reménytelen nincstelensége aberrált módon csapódott le a jellemzően sok gyermeket vállaló családokban. A szülők a különleges betegségekkel, fogyatékkal és malformációkkal született gyermekeket áldásnak tekintették, tudniillik keresethez juttathatták a családot. Szerencsétlen gyermekeket szörnyekként mutogatták a vásárokon összegyűlt tömegeknek, és nyilvánvalóan nem ingyen. Az is előfordult, hogy az elhalálozott testeket bebalzsamozták, és így hurcolták magukkal, hogy még halálukban is pénzzé lehessen váltani nyomoruságukat. Feljegyzésekből tudjuk, hogy nagy érdeklődés övezte a szem, arc és fej rendellenességeit, az atavizmus nyomán megjelenő erős szőrzet és a hosszú farokcsont is ördögien hátborzongató volt, de a leglátványosabbak a sziámi ikrek voltak. Az emberek akkor is képesek voltak fizetni azért, hogy borzongjanak, vagy jobb esetben sajnálkozzanak mások állapotán.

Egy jónevű XVI. századi német orvos, Guilhelmus Fabricius Hildanus egy sajátosabb esetet is feljegyzett, melyet Párizsban láthatott a nagyérdemű 1593-ban.³⁶⁸ Egy 15 és 18 év közötti fiúról van szó, akinek természetellenesen nagy feje volt, és szülei városról városra járva mutogatták őt pénzszerzés céljából. Egy kiszivárogtatott információ nyomán a hivatalosságok kivizsgálták az esetet, és rájöttek, hogy egy kegyetlen csalás áll a látványosság háttérében. A fiú fejbőre és koponyája közé a szülők egy rugalmas csövet helyeztek el, és ezen keresztül levegőt fújtak be, így a fejbőr néhány hónap után annyira kitágult, hogy a fej óriásinak nézett ki. Amikor a csövet eltávolították, akkor a nyílást viasszal lezárták, hogy nyoma ne maradjon. Hildanus mesterséges hydrocephalust, azaz vízfejűséget emlegetett. A szülők a gyermeket mint a

természet csodáját mutogatták, valójában azonban egy súlyosan bántalmazott és kihasznált áldozat volt, aki pénzt hozott a konyhára. A szülőket bíróság elé állították, és életükkel fizettek a gonoszságukért. Ebben az esetben az áttételes szimulálás célja nyilvánvalóan nem emocionális, hanem anyagi természetű, ami kizárja az áttételes Münchausen szindróma lehetőségét. Ezek a szülők gyermekükkel nem az orvosok társaságát keresték, hanem a tudatlan polgároktól próbáltak hasznot behajtani. Valószínűleg a leleplezésben éppen fontos szerepe lehetett egy nemkívánt találkozásnak, amikor egy hozzáértő medikus is szemügyre vette a fiút, és kételkedni kezdett a torzulás természetességében.

Manapság a szimulálás áttételes formáját igen komolyan veszik a fejlett nyugati országokban. Egyrészt elég gyakran előfordul, felmérések szerint az áttételes szindrómák az életveszélyes állapotban kórházba kerülő gyermeke mintegy 1,5%-át érintik,³⁶⁹ vagyis száz súlyos állapotban lévő gyermek közül legalább egy esetben a szülő beteges szeretetétisége vagy kontrollálatlan nyereségvágya miatt haldoklik a gyermek. Továbbá az ilyesfajta kórtörténetek általában hosszú évekre elnyúlnak, mindaddig, amíg a szimulálásra fény derül, tehát az ezidő alatt zajló kivizsgálások és kezelések költségei nagymértékben terhelik az egészségügyi és biztosító rendszereket, nem beszélve a jogtalanul kiutalt segélyekről és juttatásokról. És természetesen a legnyomósabb érv amellett, hogy az ilyen esetekre hamar fény derüljön az az, hogy mindaddig, amíg titokban marad, egy kiskorúnak, kiszolgáltatott állapotban, kegyetlen tortúrákat kell elszenvednie. Biztató, hogy manapság már nagy nyilvánosságot kap egy-egy eset, sok olyan tanulmány lát napvilágot, amelyben rámutatnak arra, hogy miként használnak ki felnőttek ártatlan gyermekeket, miként próbálnak megvezetni egészségügyi dolgozókat, és miként leplezhetőek le e felelőtlen csalók.

Színlelt nyavajaink

Az orvostudomány fejlődésével, illetve az emberek egészséggel és betegséggel kapcsolatos ismereteinek bővülésével a pontos diagnózisok megfogalmazása egyre könnyebbé, a trükközés egyre nehezebbé vált. Valószínűtlennek tartom, hogy a Hildanus által emlegetett mesterséges vízfejtésben szenvedő fiú szülei képesek lennének manapság városról városra hurcolva mutogatni megkínzott fiúkat, és hosszabb ideig büntetlenül megúszni ezt. Valószínűbb,

hogy nem is próbálkoznának ilyesmivel, de ha mégis, akkor azonnal feljelenének őket. A test felszínén keletkezett elváltozások könnyen felismerhetőek, és azt is könnyű megmondani, hogy mi okozhatta ezeket. Nyilván, valamivel nehezebb dolga van az orvosnak, hogyha a beteg belső szervi betegséget szimulál, de még ebben az esetben is, az ultrahangos vizsgálatok, az elektrofiziológiai mérések és képalkotási eljárások olyan technikai lehetőségeket biztosítanak, amelyek alapján a strukturális elváltozások azonnal kiszűrhetőek, a kifinomult laboratóriumi vizsgálatok pedig a funkcionális elváltozásokat jelzik nagy pontossággal. Ha minderre még rátevéődik a diagnózisban felhalmozott orvosi tapasztalat, akkor szinte lehetetlennek tűnik hosszabb ideig mímelni egy komolyabb betegséget. Ilyen körülmények között nem meglepő, hogy a szimulált betegségek közül egyre jobban kiszorulnak a szomatikus betegségek, és ezzel egyidőben teret hódítanak a neuropszichológiai rendellenességek. Ha megnézzük, a négy leggyakrabban szimulált betegség mindegyike neuropszichológiai eredetű: az ADHD (figyelemhiányos hiperaktivitás) szindróma, a PTSD (poszttraumatikus stressz) szindróma, a TBI (traumatikus agysérülés) és a CP (krónikus fájdalom) szindróma.

Az Amerikai Pszichiátria Társaság 1987-ben úgy döntött, hogy a figyelemhiányos hiperaktivitás szindrómát a továbbiakban neurológiai jellegű *betegségnek* tekinti, és ennek következményeként egy éven belül mintegy 500.000 gyermeket diagnosztizáltak ADHD-val. Mára ezeknek a gyermekeknek a száma az Egyesült Államokban elérte az ötmilliót, vagyis megtízszereződött. Az orvosok szerint a 4 és 17 év közötti amerikai gyerekek szinte 9%-ra illik rá a címke. Világviszonylatban nem ennyire kiugró a szám, az 5-19 éves gyerekek mintegy 3%-át diagnosztizálták ezzel a betegséggel a 2010-es évek elején.³⁷⁰ A betegség vezető tünete a figyelemzavar, kísérő tünetei pedig a túlmozgékonyosság, a gyenge impulzuskontroll, az akaratlagos gátlás fejletlensége, a feledékenység. Ezek elsősorban a gyermek iskolai teljesítményében és magatartásában érhetőek tetten, igen könnyen kiszűrhetőak, hiszen a pedagógus és az osztályközösség egyaránt érzékeli zavaró jelenlétüket. A hiedelmekkel ellentétben azonban az ADHD nem csupán az iskoláskorú gyermekek rendellenessége, hanem sokan felnőtt korukban is együtt élnek a betegséggel. Jellemzően rosszul alkalmazkodnak a munkahelyen, képtelenek olyan feladatokat ellátni, amelyekhez hosszas figyelmi koncentráció szükséges, állandóan problémáik vannak az időbeosztással, a

határidős feladatokat képtelenek teljesíteni, gyakran impulzívan viselkednek és notórius késők.

A szakemberek a probléma felismerésével egyidőben rájöttek arra, hogy a hagyományos iskolai vagy munkahelyi rendszerben az ilyen személyek képtelenek megfelelő módon alkalmazkodni és teljesíteni, így megkezdődtek a sajátos helyzetre formált tanulási programok kidolgozásai. A megkülönböztetett helyzetből adódóan tehát speciális szolgáltatásokra, szakemberekre és átszervezésre volt szükség. A betegnek nyilvánított gyerekek számára például könnyített tananyaggal, lazább tanulási ütemtervvel és személyesített oktatással próbálták a felzárkózási esélyeket megőrizni. Természetesen mindez hatalmas költségeket róhat az iskolára, de ugyanakkor csábító is lehet azok számára, akiknek az iskola csupán a sorozatos teljesítménykudarcok színtere. Miért ne próbálnák ki magukat egy alacsonyabb, de elérhető szinten, ahol sikerélményeik lehetnek, és teljesítményük javulhat? Ennél is kecsgetőbb, ha a betegséggel diagnosztizált személy számára pénzbeli segítyt utalnak ki. Nehéz tisztán látni, hogy mi az oka annak, hogy az Egyesült Államokban miért van háromszor annyi ADHD-val diagnosztizált személy, mint a világ egyéb részein, de a könnyített iskolai vagy munkahelyi követelmények és az anyagi segítség bizonyára nem elhanyagolandó tényezők. Vizsgálatok szerint a diagnózis felállításához szükséges tesztelés során az alanyok mintegy fele a címkézés érdekében valamilyen feladatban szándékosan alulteljesít.³⁷¹ A palástolás és ferdítés eredményeként a személyes haszon növekszik. A személy nyeresége a rendszer vesztesége, mivel ez egy zéróösszegű játszma, így nem véletlen, hogy az érintettek a szimulánsok hatékonyabb kiszűréseért kiáltanak. Egy egyetemistákon végzett vizsgálatban a kísérleti személyeket véletlenszerűen két csoportba soroltak be.³⁷² Az első csoportban lévőket arra kérték, hogy az ADHD tesztelése során próbálják megjátszani, hogy betegek, a második csoport kontroll csoportként szolgált. A tesztelés egy sor klinikai megfigyelési skálát, illetve tünetellenőrző skálát tartalmazott, valamint képességteszteket. A két csoport eredményeit összehasonlították egy valódi ADHD-s alanyokból álló csoport eredményeivel. A szimulánsok könnyűszerrel csaltak a visszatekintő és önértékelő jellegű tesztekben, valamint az objektív figyelmi képességet mérő tesztekben is. Mitöbb, az intelligencia tesztekben mért eredményeik is a valós betegek eredményeihez idomultak. A legproblémásabbak mégiscsak az önértékelésre alapozó tesztek, hiszen a betegség tüneteinek ismerete bőven elégnek bizonyul ahhoz, hogy ezek a beszámolóikban eltúlozva jelenjenek

meg. Tény, hogy ebben a betegségben a blöffölők kiszűrése egyáltalán nem könnyű, az önbeszámoló jellegű skálák erre alkalmatlanok, és csak akkor találunk szignifikáns különbségeket csalók és betegek között, ha a tünetek validitását többféleképpen ellenőrizzük.^{373 374}

A következő a gyakran színlelt betegségek sorában a poszttraumatikus stressz szindróma. Ez a betegség, amint a neve is utal rá, egy pszichológiailag traumatikusnak számító esemény után léphet fel. Leggyakrabban balesetek, súlyos veszteségek, ember által okozott katasztrófák vagy természeti katasztrófák túlélőin jelentkezik. Jellemzően a PTSD-ben szenvedő beteg újra és újra átéli a traumát, visszatérő gondolatok vagy rémálmok formájában, aminek az eredménye a generalizált szorongás. A szorongás csökkentése érdekében kerülni kezdik a traumával való szembesülést, érzések és helyzetek szintjén egyaránt. Csökken az általános érdeklődésük, figyelmük beszűkül, kognitív képességeik visszafejlődnek, és sokkal ingerlékenyebbé válnak, mint korábban voltak. Elég gyakori, hogy a nem múltó szorongás csökkentése végett a betegek alkoholhoz vagy más tudatmódosító szerhez nyúlnak, ami további leépüléshez vezet. A három hónapnál rövidebb lefolyású PTSD-t akut betegségként kezelik, míg a hat hónapnál hosszabb esetén krónikus formáról beszélünk. A poszttraumatikus stressz szindróma fogalom 1980-ban nyert legitimitást a mentális zavarok körében, a *Mentális rendellenességek kórmeghatározó és statisztikai kézikönyvének* harmadik kiadásába került be.³⁷⁵ Azóta a címke töretlenül hódít, számtalanszor fogalmi magként bukkan fel a traumatikus eredetű mentális zavarokban. A PTSD-vel kapcsolatban a legnagyobb problémát az jelenti, hogy a diagnózis jórészt a páciens beszámolóján alapszik, ezt pedig könnyűszerrel lehet „fűszerezni”. A legfőbb tünetek, mint a traumatikus élmény újraélése, az öngyilkossági gondolatok, a szorongás, az emocionális eltávolodás, az elkerülő viselkedés, a borúlátás és az álmok tartalma nehezen ellenőrizhető. További nehézséget okoz, hogy a pszichiátriai betegségtársulás aránya igen magas. A férfiak esetében majdnem 60%, nőknél pedig mintegy 45% azoknak az aránya, akik a PTSD mellett még legalább három pszichiátriai betegséggel diagnosztizálhatóak. Ez nyilvánvalóan megnehezíti a pontos diagnózist, zavarossá teszi a kórképet.³⁷⁶ A PTSD gyakoriságára vonatkozó legpontosabb adatok itt is az Egyesült Államokból származnak. Eszerint a háborús veteránok mintegy 12%-a, az autóbalesetek áldozatainak akár 30%-a, a nemi erőszak áldozatainak több mint 80%-a poszttraumatikus stressz betegségtől szenved.^{377 378}

A színlelők nagyrészt a katonai szolgálatot teljesítők köréből kerülnek ki. A háborús statisztikák szerint a második világháborúban az amerikai katonák 11%-a, a vietnámi háborúban 16%-uk, és az Öböl-háborúban 21%-uk kapott valamilyen okból kifolyólag kompenzációt, annak ellenére, hogy a háborúkban egyre kevesebb katona került közvetlen életveszélybe. Az amerikai polgárháborúban a halálozási arányszám 0.1647 volt, ami azt jelenti, hogy 100.000 katonából hozzávetőleg 16470 esett el. A második világháborúban a jenkik halálozási arányszáma 0.025 volt. Néhány évtizeddel később, a vietnámi háborúban ez a szám 0.0067-re csökkent, az iraki háborúban pedig már csak 0.00017 volt, vagyis 100.000 katonából csupán 17 halt meg.³⁷⁹ Egyszóval a modern idők nyomán, a korszerű fegyvereknek köszönhetően egyre több katona tér haza élve a háborúból. Ennek megfelelően a sebesültek száma is csökkenő tendenciát mutat. Mégis, pszichikai sérülés miatt jóval többen fordulnak orvoshoz, mint korábban. Mi lehet az oka ennek? A válasz elsősorban abban rejlik, hogy a háborús veteránok igen kevés olyan képességgel rendelkeznek, amit a polgári életben a maguk hasznára fordíthatnának, és ez jelentősen csökkenti számukra az elfogadható életvitel esélyeit. Az újrakezdés nehézségeivel szembesülve gyakran választják a betegségrszínlelés útját.³⁸⁰ A PTSD ilyenén nézve igen kecsegtető diagnózis, hiszen „csak” meggyőző beszámoló és lerontott teszteredmény kell hozzá, nem kell testi sérüléseket és szervi elváltozásokat felmutatni. Mitöbb, a sikertelen felállás után érzett frusztráció és pesszimizmus, a fenyegető névtelenség és a jövő miatt érzett folyamatos aggodalom érzései össze is téveszthetők a PTSD tüneteivel, vagyis a személy arra is gondolhat, hogy mindez a háborús részvételnek a borús kiteljesedése, holott inkább az alulképzett, beszűkült lehetőségekkel és könyörtelen számlákkal szembesülő ember vergődésének jelei.³⁸¹ Ezeknek az embereknek nyilvánvalóan segítségre és nem segélyre van szükségük, de mindaddig, amíg a segítség késik, jogosultnak érzik magukat arra, hogy onnan csikarjanak ki támaszt, ahonnan ez lehetséges.

A leggyakrabban színlelt betegségek listáján a harmadik helyet foglalja el a traumatikus agysérülés. Ezt leggyakrabban a fejre mért hirtelen és erőteljes ütés okozza. Az agy ilyenkor nekiütődik a koponya belső falának és ez agyrázkódást eredményez. Enyhébb esetben ez csak pillanatnyi zavartságot, fejfájást, esetleg rövid idejű eszméletvesztést eredményez, súlyosabb esetben viszont elhúzódó koordinációs problémákat, megváltozott alvási szokásokat,

az érdeklődés beszűkülését, a koncentrációs képesség csökkenését, illetve gondolkodási zavarokat. Ugyancsak ennek számlájára írható a megváltozott magatartás, vagyis a beteg gyakran ok nélkül szorong vagy dühös, és szokatlanul viselkedik. Mivel az agyat ért belső sérülésnek nincsenek szemmel látható nyomai, a TBI tünetei szintén könnyen színlelhetőek. Ezért nem meglepő, hogy a rokkantsági kedvezményért folyamodók több mintegy 33%-a blöfföl a beszámíthatóságával kapcsolatosan,³⁸² sőt veterán katonák körében ez az arány 50% fölé nő.³⁸³ Megemlítenéd az is, hogy civil népességben a TBI okaként leggyakrabban a közúti balesetekben elszenvedett sérüléseket nevezik meg, a katonák nyilván háborús zónában sérülnek.

A nyereségvágyból elkövetett turpiságot kísérleti körülmények között is bizonyították.³⁸⁴ Egy vizsgálatban a személyeket véletlenszerűen sorolták három csoportba, és megtanították őket, hogy hogyan szimulálják a könnyű fejsérüléssel járó kognitív rendellenességeket. Az első csoportban semmilyen motivációs eszközt nem használtak, a másodikban pénzjutalmat kínáltak fel a szereplőknek, a harmadikban lévőknek meg azt mondták, hogy azért kell betegséget színlelniük, mert egyébként hibásnak titulálnák őket egy közúti balesetben, tehát felelősség terhelné őket. A három feltétel közül a pénzjutalom bizonyult a legkecsegtetőbbnek, a kísérleti személyek ekkor hajlottak leginkább a blöffölésre, legkevésbé pedig akkor, amikor semmilyen motivációs eszközt nem vetettek be. Egyébként a motiváltság szerepe jól tükröződik abban is, hogy a pereskedő TBI betegek között sokkal több a szimuláns, mint azok között, akik nem pereskednek, még akkor is, ha ez utóbbiak sérülései súlyosabbnak bizonyulnak.³⁸⁵ Figyelemre méltó az is, hogy a TBI szimulánsok kiszűrésére a szakemberek az ismételt tesztelést javallják, tudniillik az idő teltével ezekben a próbákban a teljesítményük annyira ingadozni kezd, hogy az már gyanússá válhat. Arról van szó elsősorban, hogy a könnyűnek minősülő feladatokban hol gyenge, hol pedig jó teljesítményt nyújtanak, egyszerűen azért, mert az eltelt idő miatt nem emlékeznek pontosan arra, hogy melyik feladatban csaltak. Ahhoz viszont, hogy ugyanazt a szintű teljesítményt hozzák mindannyiszor a tesztekben, a szimulánsoknak olyan magas szintű önmonitorozásra és olyan bonyolultságú tudásra lenne szüksége, amire a legtöbbjük képtelen.³⁸⁶

A gyakran szimulált neuropszichológiai betegségek sorát a krónikus fájdalom szindróma bemutatásával zárjuk. Kezdjük azzal, hogy még a modern orvostudományban is megingathatatlan az a hit, miszerint minden

fájdalom organikus elváltozásokat vagy sérüléseket feltételez, és ennek megfelelően a medikusok előszeretettel kutatnak ez irányba. A fájdalom viszont egy igencsak szubjektív élmény, ráadásul ennek érzékszervi és emocionális összetevője is van. Ennélfogva mindenki egyedi módon éli meg, és a leírása pontatlan. Az akut fájdalom kezelésénél egyszerűbb a helyzet, mert a kiváltó okra rendszerint pontosan rá lehet mutatni, és ezek megszüntetésével a fájdalom enyhül, a krónikus fájdalom esetében azonban bonyolultabb összefüggéseket kell feltárni. A CP esetében nem arról van szó, hogy valamely akut fájdalom fennmarad és állandósulni látszik, tehát ez nem egy állapot, hanem egy olyan folyamat, ami zavarja a normális életvezetést, és aminek biológiai, pszichológiai és szociális vetülete is van. A CP-ben szenvedő személy életében a betegség központi tényező, és ennek van alárendelve minden egyéb. A fájdalom intenzív, annak ellenére, hogy ezt organikus okok nem magyarázzák kellőképpen. A pszichés tünetek közül a vitális kimerültség, a szorongás, a reményvesztettség és az alvászavarok azok, amelyek nyomán az életvitel egyre jobban beszűkül, ugyanakkor a beteg fájdalom iránti érzékenysége nő, azaz egyre elviselhetetlenebbnek érzi állapotát. A fájdalom enyhítésére tett elkeseredett próbálkozások sok esetben komoly gyógyszerfüggőségben végződnek. Jellemző az is, hogy a betegek igen gyakran látogatják orvosukat. A krónikus fájdalomban szenvedők leginkább hátfájásra, fejfájásra, nyakfájásra, ízületi fájdalomokra és idegszabára panaszkodnak. Meglehetősen gyakori, az orvoshoz forduló személyek mintegy 10%-nak panaszja valamilyen formában kapcsolódik a krónikus fájdalomhoz.³⁸⁷

Különösen érdekes, ha olyan helyzetekhez kötődik, amelyeket a személy vele szemben elkövetett igazságtalanságnak érz. Ilyenek például azok a balesetek, amelyek más hibájából vagy gondatlanságából történtek. Az apró sérülésként elkönnyvelt ficam vagy rándulás is óriási problémává nőheti ki magát, ha az elszenvető úgy minősíti az esetet, mint személyét ért igazságtalanság. Hosszanti vizsgálatokban leírták, hogy a sérült miként nagyítja fel idővel a problémáját, annak ellenére, hogy fizikai sérülése nem indokolja a panaszok komolyságát. Gyakran hangoztatja veszteségének mértékét, mondván, hogy sok ember képtelen megérteni az ő szerencsétlen állapotát. Vádaskodik, azt állítván, hogy más hibája miatt kell szenvednie, méltánytalannak érzi állapotát, mondván, hogy nem érdemli ezt az igazságtalanságot. Természetesen az állítások némileg helyénvalóak, még ha

eltűzöttak is, a legkomolyabb viszont az, hogy helyzetét javíthatatlannak és helyrehozhatatlannak ítéli meg. Sosem lesz már az életem olyan, amilyen korábban volt – állítja, és ezzel legitimizálja nem múltó fájdalomát és borús hangulatát. A személy kárára történt és igazságtalanságként elkönyvelt események már a baleset pillanatától kedvezőtlenül befolyásolják az elszenvedő állapotának alakulását. Hajlamosabbá válnak a katasztrófavízióra, a depresszióra, illetve a mozgásterüket szinte azonnal leszűkítik, zárkózottá válnak. Hosszabb távon az igazságtalanság érzete prognózisértékkel bír, ami azt jelenti, hogy akadályozza a felépülést és negatívan befolyásolja a munkaképességet, mindemellett erősen összefügg a figyelmi problémákkal, az emocionális zavarokkal, helytelen megküzdési stratégiákat táplál, és általában a mentális egészség kárára van. Ez a betegségnek egy olyan aspektusa, amire kevesen figyelnek oda. Az orvosokat szinte teljesen a fizikai sérülés felszámolása foglalkoztatja, ritkán figyelnek a betegség pszichés vetületére. Ha a beteg törvényes keretek között próbál igazságot keresni, akkor újra csak fura helyzetben találja magát, mert ha elégtételt követel, akkor az ügyvédjének érdekévé válik, hogy panaszai minél súlyosabb formában, minél hosszabb ideig fennmaradjanak, így lehet minél több pénzt kicsikarni az alperestől. Egyszóval a kilátásba helyezett pénzbeli kompenzáció nem segíti a gyógyulást. A beteg környezetében élők pedig idegesítő és folyamatos panaszkodásként élik meg annak társaságát, pedig erről jóval többről szól. Mit jelez valójában? Tulajdonképpen az elkövető iránti bosszú vágyát. A nyilvánosság elé vitt fájdalom nem egyéb, mint annak bizonygatása, hogy mekkora igazságtalanság érte a pórul járt embert. Az igazságtalanság érzése egy rendkívül nehezen elviselhető állapot, és csak úgy csökkenthető, hogyha az igazságtalanság okozója ugyanolyan mértékű büntetésben részesül, mint az áldozat. Gyakorlatilag ilyenkor a szemet szemért elv érvényesül. A krónikus fájdalom mértéke ezért erősen fog korrelálni az igazságtalanság észlelt mértékével, egész pontosan ez utóbbi az ok, az előbbi pedig a nyilvánosságnak felmutatott okozat szerepét tölti be. A személy ily módon, és többnyire tudattalanul, egy kiegyenlített adok-kapok viszonyért kiált. Ez azért figyelemre méltó, mert az erős belső kontrollal rendelkezők, az önsors ellenőrzésére, az érzelmi szabályozásra és a helyzet elfogadására képes személyek között jóval kevesebb a krónikus fájdalomban szenvedő beteg, illetve azok a betegek, akik képlékeny módon elsajátítják és erősítik e képességeiket, sokkal jobb prognózissal bírnak. A krónikus fájdalom legjobb csillapítószerai a tudatosság és az elfogadás.

Nem gyógyulunk ki magunkból

Bármilyen betegséggel való megküzdés kihívást jelent. Vannak betegek, akik hamar gyógyulnak, és minden bizonnyal nemcsak azért, mert szervezetük biológiai ellenálló képessége jobb, hanem azért is, mert pszichés szinten hatékonyabb megküzdési mechanizmust választanak. A CP-vel küzdő személy a fájdalmait tudattalan módon táplálja, mert úgy érzi, hogy méltánytalan dolgok történtek vele, és állapota megváltoztathatatlan. A folytonos panaszkodása is ezt a reménytelenséget sugallja, és ezzel tulajdonképpen azt éri el, hogy mások is menthetetlen betegnek tekintsék, így örök frigyre lépik a betegségével. Önmagának állít csapdát, amiben élete végéig vergődik, miközben tudatosan csupán addig a megfogalmazásig jut el, hogy ő egy szerencsétlenül járt áldozat. A hatékony coping esetében nem ez lenne a dolgok lefolyása. A hatékony coping azt jelenti, hogy a személy megközelíti a problémát, külső és belső erőket mozgósít, megbirkózik a kihívásokkal, és adaptív választ ad a helyzetre. A válasz kognitív, emocionális és magatartási szinten is megfogalmazódik, így kielégítően sokrétű ahhoz, hogy a gyógyulás bekövetkezzen. Alapjában véve egy betegséget, ugyanúgy, mint számos egyéb nemkívánatos helyzetet kétféle módon közelíthetünk meg. Egyrészt környezeti kihívásként kezelhetjük, és megoldandó problémát látunk benne, ezért problémaközpontú módszerről beszélünk, másrészt pedig az esemény jelentésének és jelentőségének megváltoztatásával kívánunk átlépni felette, és ez esetben érzelempözpontú módszerről beszélünk. A krónikus betegségben szenvedő személy esetében többnyire ez utóbbival találkozunk, hiszen megküzdési kísérlete azért lesz maladaptív, mert a betegsége jelentőségét eltúlozza, és minden egyebet hajlamos ennek az állapotnak alárendelni. Szabadjára engedett érzései gátolni fogják abban, hogy a helyzetre összpontosítson, és belső vagy külső erőforrásokat mozgósítson. A negatív érzéseknél való tartós megrekedés azonban nem egyéb önbecsapásnál, elhitheti önmagával, hogy tehetetlen a helyzettel szemben, vagyis nincs megoldás a problémájára.

Az önmegettévesztés egy rejtélyes jelenség, hiszen a személy egy időben tud is, meg nem is valamiről.³⁸⁹ Elég gyakori is a betegségek lefolyásában, így érdemesnek találjuk újra szót ejteni róla.³⁹⁰ Vegyünk példának most egy olyan beteget, aki éppen arról értesül, hogy a daganatos betegség egy súlyos formája támadta meg szervezetét. A személy tudatosan a betegséggel való

megbirkózás mellett dönt, érdeklődni kezd a gyógyulás esélyeiről, számba veszi a kezelési lehetőségeket, és kiválasztja azt, amelyik számára a legkönnyebben elérhetőnek tűnik, és a leggyorsabb felépüléssel kecsegtet. Feltételezhetően mindeközben tudattalanul tisztában van azzal, hogy a betegség végzetes kimenetelű lehet, ám ezt a kellemetlen tartalmat tagadja, nem engedi tudatossá válni. Ami a tudattalanban megfogalmazódik, az a tudatosban kimondatlan marad. Lehet, hogy ez is a sikeres megküzdés része? Ha egyszerre tud és nem tud a fenyegetésről, akkor hatékonyabban veszi fel a harcot? A válasz egy lebegő *nem*.

A jelenségre már régebben felkapták a fejüket a lélek gyógyítói. Először Sigmund Freud munkáiban botlunk bele a fogalomba, aki arra hívja fel a figyelmet, hogy a páciensei sokszor nemlétezőnek vélnek valamit, ami a valóságban létezik, de a kellemetlen tartalmat igyekeznek távol tartani a tudatuktól, önvédelem céljából. Freud sejtéseit később a leánya, Anna Freud *érvédő mechnizmusok* néven dolgozta ki, és a belső egyensúly zavartalanságát megőrző tudattalan lelki működésekként osztályozta ezeket.³⁹¹ Köztük a tagadás, mint egyik legősibb és leggyakoribb forma, előkelő helyen szerepel. A tagadás célja, hogy az egyén távolságot tartson önmaga és a rossz élmény között, arra törekszik, hogy az én sértetlenségét megőrizze. Minden daganatos betegséggel diagnosztizált személy elméjébe nyilvánvalóan bevillan a legrosszabb kimenet, a halál lehetősége is, de ez annyira szorongáskeltő és zavaró, hogy a személy a tudatból történő aktív kiutasításhoz folyamodik. A tagadás sokszor már a diagnózis megszületése előtt is nyilvánvalóvá válik, amikor a beteg úgy fogalmaz, hogy „gondolni sem merek arra, hogy esetleg rákos vagyok”, vagy az orvoshoz fordulva úgy kérdez, hogy „ugye, nincs rákom?”. Megfigyelhető, hogy a beteg a valóságnak csak azon vonatkozásait tagadja, amelyek a betegség súlyosságára utalnak, és ez nem akadályozza meg abban, hogy a világ egyéb aspektusait a maguk realitásában lássa. Csakhogy a tudattalan tartalom a viselkedésben nyomot hagy, például úgy, hogy a beteg kerülni kezdi azokat a szituációkat, amelyekben szembesülhet a könyörtelen betegséggel. Pedig nem csak az orvosok mondják, hanem a józan ész is azt sugallja, hogy a késlekedésnek ára van, amit a természet az egészségből fog lefaragni. Minden tünet egy intő jel a test vagy lélek állapotáról. Gyakran előfordul, hogy testünk egyik vagy másik pontja fáj, rosszullét környékezik, levertnek érezzük magunkat, de jellemzően kevés intést veszünk a kezdetektől komolyan, hiszen azt

tapasztaljuk, hogy ezek zöme mulandó. És valóban az. Aki minden kis panaszával szakemberhez szalad, az fokozottan érzékeny, képzelt beteg. A tünetek huzamos ismétlődése és súlyosbodása esetén a tagadás azonban egyre kevésbé hatékony. Pszichoanalitikus formulánál maradva, a személyiség Ego része, ami a valósággal való kapcsolattartásért felel, egyre pontosabban fogja értékelni a helyzetet, így kényszerűen csak az marad hátra, hogy a személy elfogadja a beteg állapotot, de továbbra is tagadja annak súlyosságát. A halálos betegséggel való szembesülés eme kusza fonalán vezet végig Karinthy Frigyes, az *Utazás a koponyám körül* című könyvében.³⁹² Ez egy önéletrajzi mű, precíz és kíméletlen, ugyanakkor döbbenetesen őszinte értekezés az író agydaganatáról, az első tünetektől egészen a műtét utáni lábadozásig. Kezdetben az író nem tulajdonít különösebb jelentőséget a tüneteinek, a hirtelen beköszönő fejfájást, az orientációs zavarokat, az émelygést, de még az ájulást is a dohányzás számlájára írja, amit néhány orvos barátja meg is erősít. Később a tünetekkel teljesen familiarizálódik, pontosan tudja, hogy mikor érkeznek, és miként kell hamar kilábalnia belőlük. A látásának a vészes romlása és a korábbi tünetek között sem hajlandó összefüggést felfedezni, intellektualizáló elmével csupán annyit állapít meg, hogy szemüveget kellene cserélnie. Érdekes az, ahogy növekvő szorongásának enyhítésére szakértői véleményekhez folyamodik. Olyan bizonytalan orvosokat keres fel, akik manipulálhatóak, és félrevezethetők, akik nem hajlandóak megfogalmazni a súlyos diagnózist, és képesek bagatellizálni a panaszokat. A tudat tiltakozását és vergődését, illetve a tudattalan irányító szerepét remekül érzékelteti az alábbi sorokban.

„Rögtön és szívesen elhatároztam,..., majd én magam csinálom diagnózist. És nem vettem észre, hogy már régen benne vagyok a „disszimuláció”-ban, abban a sajátos magatartásban, amivel néha örültek is próbálkoznak, hogy panaszkodás helyett inkább letagadják tüneteiket. (Természetesen leginkább önmaguk előtt.) A jó, megbízható, komoly orvosokat kerültem, bosszantott, hogy nem hajlandók beugrani „érdekes” vagy inkább fantasztikus feltevéseim tárgyalásába - azok társaságát kerestem, akikkel lehetett kalandos biológiai témákról beszélni, belementek az én lóugrásszerű logikámba: hiúságomnak hízelgett, hogy jobban érdekelle őket az ember, mint a páciens. Ezek közt aztán találtam olyan, nekem megfelelő médiumot, nem is egyet, akit rá tudtam vezetni, hogy a végén azt állapítsa meg, amit én előre elhatároztam: szuggeráltam nekik, hogy mit mondjanak, aztán nagyon meg

voltam elégedve magammal, hogy énnekem milyen jó orvosi ösztönöm van. Így lassanként kialakult bennem a meggyőződés, hogy az idült nikotin-mérgezéshez gyomoridegesség járult, és hogy Karlsbadba (fürdőváros a mai Csehország területén – a szerk. megj.) kellene mennem, ha volna pénzem és időm, ebben a robotban.”³⁹³

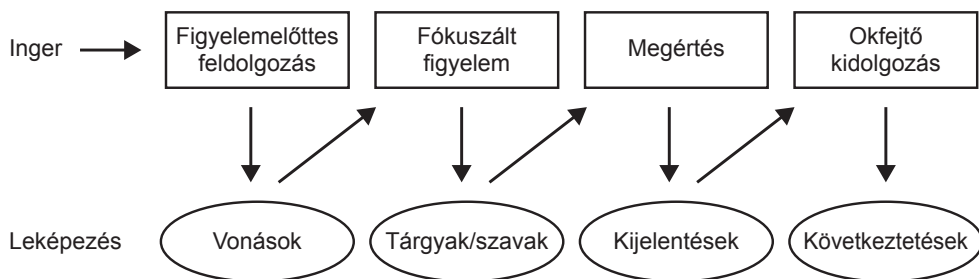
A tagadás hiábavalóságára intellektualizáló hajlama vezeti rá, vagyis amikor a három legfontosabb tünet (szédülés, hányás és a pangásos papilla) egymás mellé kerül, akkor ő maga fogalmazza meg a következtetést, még az orvosi diagnózis előtt.

„Most valami más van, magammal kell valamit megbeszélni, sürgősen, és nekem ehhez semmi kedvem sincs. Valaki dörömböl bennem gúnyosan és erőszakosan: ő az, megismerem, énke, szemtelen kis ember, aki független tőlem, ott mászkál bennem valahol, „néha a szívemben, néha az ujjaimban, és néha az agyvelő párnás tekervényeire lefekszik” - énke, akit egyszer, fiatalon, felfedeztem magamban, nevén neveztem, énke, aki döntő pillanatban, mikor az életet felfedeztem, mikor szerelembe estem, mikor hittem a túlvilágban, kopogni kezdett, szemtelenül és sürgetően: no, mi lesz? észre térsz-e végre? abbahagyod nagyképű fellengzéseid? Énke, aki ott fog ülni az orrom hegyén, utolsó perceimben, hogy akkor is gúnyoljon és gyalázzon: „hát ehhez mit szólsz? nyilatkozol-e végre? vagy még most is halogatni akarod a vallomást? egy jól hangzó frázis, az utolsó szó érdekében?” Énke mozgolódik és kérdez: „Na, mi az? akarsz mondani valamit? azt hittem, mondani akarsz valamit: beszélj hát, nyavalyás! Vagy adj egy jelet! Csak őszinte legyen - ordíts hát fel végre, kiabálj, üvölts, te félni is gyáva!”³⁹⁴

Karinthy kétségkívül jól ismerte Freud tanait, hiszen a pszichoanalízis hőskorában élt, tanult és alkotott, és betegségét megelőzően, illetve az alatt is a felesége pszichoanalitikus orvosnak tanult Bécsben. A fenti sorokban *énkének* becézett kis homunkulusz a valósághoz könyörtelenül ragaszkodó, de méltóságában kifigurázott Ego, aki ezúttal alaposan eldugaszolja a tudattalan felé vezető utat, és szóra bírja a megtört tudatot. Karinthy zsenialitása nem csak abban rejlik, hogy könnyedén ír bárminemű dologról, hanem abban is, hogy most azt a személyes történetet írta le, amelyikben sikerül elkerülnie az önmegettévesztés csapdáit, olyan körülmények között, amikor ő maga magyarázza tárgyilagosan, irodami és orvosi igényességgel a betegségének alakulását, és a feladat kedvéért olykor beköltözik a saját agyába, vagy éppen a műtőasztal fölött lebegve, kívülről szemlélődik.

Mindemellett Karinthy egy rendkívül bátor ember is, hiszen kínos premisszáinak birtokában is eltekinthetett volna attól, hogy következtessen, de nem tette. Ő az agyát tényleg azért féltette, mert gyakran használta.

A kellemetlen tartalommal való szembesülés céljából az emberek többsége tehát elkerüli a következtetést. A pszichoanalitikus elmélettel szemben, ami azért tünteti fel védekezési mechanizmusként az önmegegyesztést, mert a személy fél a valóságtól, és a félelmetes tartalmat a tudatosból a tudattalanba számúzi, a kognitív pszichológia árnyaltabb magyarázatot kínál. A kognitív tudós úgy tekint az emberre, mint egy információ feldolgozó rendszerre. Az információ feldolgozás az inger egyszerű, érzéketi feldolgozásától kiindulva egyre magasabb szinteken, következtetések megfogalmazásához vezethet, és mindez a tudatosság más-más szintjein történik, amint ez a 6.3 ábrán látható. Az inger vonásainak feldolgozása automatikus és figyelemelőttes. Ez tudattalan folyamatnak tekinthető. A figyelmi kontroll nyomán a folyamat tudatossá válik, ennek eredménye a tárgyak és szavak felismerése. A folyamat következő szakaszában a megértés révén képesek vagyunk összefüggéseket megállapítani ezek között, így a tudásunk kijelentések formáját ölti. A folyamat negyedik és utolsó szakaszaként a tudás elaborációja, azaz az okfejtő gondolkodás teljesedik ki úgy, hogy következtetéseket fogalmazunk meg. A következtetések tehát az információ feldolgozás legmagasabb szintjének produktumai.



6.3. ábra. Az információ feldolgozásának négy szintes modellje
(Forrás: Greenwald, 1997)

Anthony Greenwald amerikai pszichológus az információ feldolgozás eme modelljét szemelőtt tartva egy olyan magyarázatot kínál, ami az egyszerre tudni és nem tudni állapot paradox sajátosságát oldja.³⁹⁵ Az önmegegyesztés a folyamat harmadik szakaszára tehető, arra a szakaszra, amikor az információ

kijelentések formáját ölti, és elvileg lehetőség nyílna e kijelentésekből kiindulva tovább lépni a negyedik szakaszba, a következtetés megfogalmazása felé. Amikor az orvos azt mondja a páciensnek, hogy „a tumort teljes egészében eltávolítottuk”, akkor a páciens leragadhat e mondat értelmezésénél. Ez tehát az információ feldolgozásának csupán a harmadik szakasza. Tovább is léphetne személy, és a negyedik szakaszon következtetést is megfogalmazhatna, miszerint „az orvos nem mondta nekem, hogy teljesen felépülök, tehát az esélyeim nem lehetnek jók”. De mivel a személy a feldolgozás egy korai szakaszánál zár, a következtetés nem születik meg, azaz elkerüli a fenyegető tartalommal való szembesülést. Greenwald azt állítja, hogy ilyenkor nem kell paradox állapotot feltételezni, tudniillik a negatív gondolat sem tudattalan, sem tudatos szinten nem született meg, így a személy nem érzi magát kellemetlenül. A védekezésnek eme kognitív módja nem csupán a betegséggel való megküzdésben érhető tetten, meglehetősen gyakori a hétköznapi életben. Greenwald négy féle példát is felhoz az elkerülésre. A legközönségesebb formában *az inger elkerüléseként* jelentkezik, vagyis a személy egyszerűen figyelmen kívül hagyja azokat az információkat, amelyek negatív felhangúak. Ez ahhoz hasonlóan működik, mint amikor a levelesláda tartalmából kiszórjuk azokat a leveleket, amelyek számunkra nem érdekesek. Bosszantó dolog, amikor a ládában olyan üzenetek vannak, amelyek szeretnének meggyőzni olyasmiről, ami nem érdekel bennünket. A valódi leveleket a reklám jellegű szórólapok közül pillanatok alatt képesek vagyunk szelektálni, és ez utóbbiakat rendszerint azonnal meg is semmisítjük. Ha egy beteg kerül az olyan helyzeteket, amelyekben tünetei felerősödnek, akkor ugyanezt teszi. Nem veszi figyelembe, hogy a szevezete terhelés alatt rosszul teljesít, mert nem is kíván belépni az olyan helyzetbe, ahol fizikai erőfeszítést kell kifejtenie. Az elkerülés másik lehetősége a *figyelmi mellőzés*. Erre kiváló példa a jólismert koktélparti jelenség. A személy képes csupán egyetlen párbeszédre fókuszálni olyan helyzetben is, amikor párhuzamosan több beszélgetés is zajlik, és nem zavartatja magát a különféle üzenetek megfejtésében. Ugyanezt megtapasztalhatjuk akkor is, amikor egy tevékenységet készség szinten működtetünk, vagyis annyira bejáratott már, hogy nem tudjuk felidézni annak utolsó mozzanatait. Most foglaltam helyet a könyvtár olvasótermében, de nem emlékszem arra, hogy a felfele jövet a bal vagy jobb lábammal érintettem először a lépcsőt. Ez az emlékezeti kihagyás azért nem probléma,

mert az információ feldolgozásának legkorábbi szakaszában zajlott, és nem volt lényeges ezt egy perceptuális képben tárolni. A betegségben ez úgy nyilvánulhat meg, hogy a beteg annyira hozzászokik valamilyen ismétlődő tünethez, hogy fel sem figyel rá. Például nem tapasztalja magán, hogy milyen gyakran köhécsel, amíg mások nem hívják fel a figyelmét erre. Az információ feldolgozás második szakaszán történik meg az jelenség, amit az *értelmezés elkerülésének* nevezhetnénk. Ebben a szakaszban a személy egy üzenet elemeit külön-külön megérti, de ezek mondatszerű értelmezéséig nem jut el. Gondoljunk csak bele, hogy milyen sok üzenet fölött elsíklunk csak azért, mert nem érdekel annak tartalma. Ha a kedvenc filmünket egy reklámblokkal megszakítják, akkor már az első képek és szavak után kikapcsolunk, mert számunkra érdektelen az információ, és ugyanígy, elég néhány kép és szó, hogy figyelmünket újra a képernyőre irányítsuk, ha újraindul a film. Ehhez hasonló az is, amikor végigböngészünk egy újságot. A címek közül képesek vagyunk néhány szó alapján kiszórni azokat a cikkeket, amelyek nem érdekelnek bennünket, szó szerint átfutunk felettük. Az orvos előtt álló betegek is sokszor nem hallanak meg lényeges információkat, ez esetben viszont inkább azért történik ez meg, mert a beteg szorong a fenyegető tartalomtól. Magyarán szólva, csak azt hallja ki az üzenetből, ami könnyen feldolgozható és elviselhető. Az ilyen betegek jellemzően keveset tudnak saját betegségükről, és ez a tudás is inkább „összefércelt” információkból áll, mintsem integrált ismeret. Például, emlékszik arra, hogy mikor kell bevennie a gyógyszereit, de fogalma sincs arról, hogy miért kell pontosan azt bevennie, vagy hogyan kell hatnia a gyógyszernek, milyen mellékhatásokra számíthat. Az elkerülés legbonyolultabb formája a negyedik szakaszban kap helyet, és a *következtetések megfogalmazásával* kapcsolatos. Megtörténhet ugyanis, hogy a személy nem akad meg a kijelentések értelmezésénél, és hajlandó következtetést megfogalmazni, de ez egy alternatív következtetés, ami közel sem olyan negatív és ártó tartalmú, mint lehetne. Képzeljük el, hogy egy férfi ismerkedési szándékkal közeledik egy nő fele, és bókolni kezd rendületlenül. A nő viszont annál az oknál fogva, hogy nem érdekli a férfi véleménye, ezt nem barátságos közeledésként éli meg, hanem szexuális zaklatásként, és feljelentést tesz a férfi ellen. A férfi védekezésként azt állítja, hogy csupán azt tapasztalta, hogy társalgási ajánlatát és barátkozási szándékát a nő elutasítja, viszont eszébe nem jutott arra gondolni, hogy másik fejében ez szexuális lerohanásként tükröződhet. A férfi számára egy önvédelmező funkciót tölt be

ez a következtetés, és elkerüli azt a kellemetlenséget, hogy önmagát támadóként lássa. Az, hogy egy társas interakciót ketten kétféleképpen látnak egyáltalán nem meglepő, és teljesen elfogadhatónak tűnik. Greenwald viszont arra hívja fel a figyelmet, hogy egyáltalán nem mindegy, hogy az interakcióban a személy szereplőként, avagy megfigyelőként van jelen. A szereplő jellemzően úgy látja saját viselkedését, mint válaszok sorozatát egy helyzet eseményeire, míg a megfigyelő hajlamos ugyanezt a viselkedést úgy értelmezni, mint a szereplő sajátos személyiségjegyet vagy jellembeli vonását. A férfi szereplőként, a nő pedig megfigyelőként más-más perspektívát használ, így különbözni fog a helyzetről kialakult következtetésük is. A betegség nyelvére fordítva a példát, ez valami olyasmi, mint amikor egy félelmetes tartalommal bíró következtetés helyett a daganatos beteg egy „szelídebb” következtetés mellett dönt. Ha egy betegnek azt mondja az orvosa, hogy „Önnek sokáig kell még a kórházban maradnia”, akkor simán arra a következtetésre juthatna, hogy komoly betegségben szenved és a felépülése kérdéses. Ha ehelyett csupán annyit fogalmaz meg a maga számára, hogy „Ez azt jelentheti, hogy lekésem a horgászszezont”, akkor bizonyára az alternatív következtések ezen típusával van dolgunk. Egy vérbeli horgásznak egy ilyen következtetés is lehet nehezen elviselhető, de korántsem olyan súlyos, mint azt mondani, hogy „Valószínűleg halálos betegség fenyeget”. A nagyon félelmetes és a kevésbé félelmetes következtetések közül az utóbbit preferálja, mert ez a könnyebben elviselhető. Emlékezzünk csak, hogy szegény Karinthy milyen görcsösen ragaszkodott ahhoz, hogy neki idült nikotinmérgezése van, és képes volt téves logikájával orvosokat is lépre csalni. A nikotinmérgezés kellemetlen, de gyorsan múló állapotnak ígérkezett, az agydaganat réme túlságosan ijesztő volt ahhoz, hogy arra diagnózisra gondoljon, egészen addig, amíg a teljes tünetegyüttes össze nem állt a fejében.

A betegséggel járó kellemetlen testi és lelki állapot elfogadása nem megy zökkenőmentesen, az emberek sok esetben hajlamosak nemcsak környezetüket, hanem akár önmagukat is megtéveszteni, azzal kapcsolatban, hogy milyen az egészségi állapotuk, vagy mennyire rossz egy betegség prognózisa. A betegséggel való szembesülés nem csupán a tünetek felfedezéséből, és a diagnózis megfogalmazásából áll, hanem az is hozzátartozik, hogy következtetünk a kellemetlen állapotból való kilábalás esélyeit illetően. Ha ez a prognózis nagyon sötétnek ígérkezik, akkor hajlamosak vagyunk a

következtetést elnapolni, illetve lehetőség szerint egy kedvezőbb, alternatív következtetéssel kiváltani. A pszichoanalízis szerint ez egy olyan paradox állapotot szül, amikor a tudattalan és a tudatos tartalma merőben eltér egymástól. A tudattalanba száműzött fenyegető tartalom létezik, de tudatosan ezt nem vagyunk hajlandók megfogalmazni. A kognitív pszichológia e kettős tudati állapot paradoxonát megkérdőjelezi, és feloldani próbálja. Az információ feldolgozási folyamat egyes, elsődlegesnek tekintett szakaszai tudattalan, automatikusan zajló működések, míg a magasabbrendű működés szakaszai tudatosan zajlanak. A kellemetlen tartalommal való szembesülés elkerülése a folyamat nagyon korai szakaszában az inger elkerülésével, azaz a tudattalan működések fázisában is megeshet, de a folyamat későbbi és tudatos eseményei nyomán is, az inger azonosítása és értelmezése alatt is, amint azt a korábbiakban példákkal alá is támasztottuk.

A dolog lényege, hogy az ember ritkán látja teljesen tárgyilagosan saját egészségi állapotát, és ennek egyik legnagyobb akadályja önmaga. Persze, jó esetben, minden beteg mellett ott van egy szakképzett orvos, akinek a véleménye számít, hiszen csak tudja, hogy mit beszél. Még akkor is, ha nem mond igazat.

Placebo Domino. Csak egy kegyes humbug?

Nem kell meglepődni azon, hogy az orvos olykor nem mond igazat a betegének. Teljesen érthető, hogy nem tudhat mindent a páciensek állapotáról, hiszen a diagnózist tünetek alapján állítja fel, valószínűség alapján. Azzal címkézi a betegét, amit a panaszok alapján a legvalószínűbbnek tart. Ha még azt is megemlíjtük, hogy egy tünetegyüttes olyan tüneteket is tartalmazhat, amelyek önmagukban nem mindig jellemzői egy-egy betegségnek, illetve a tünetek összessége nem is biztos, hogy megjelenik egy-egy betegségben, akkor érthető, hogy fennáll a tévedés lehetősége. Ilyenkor az orvos nem szándékosan vezeti félre a betegét, hanem korlátozott tudásából fakadóan. Van azonban olyan eset is, amikor a pontos diagnózis dacára, az orvos a kezelés folyamán szándékosan próbálja megtéveszteni a páciens, úgy, hogy olyan gyógyszert ír fel, amiből hiányzik a hatóanyag. Ez első látásra igen csúnya dolognak tűnhet, de csodák csodája, a beteg állapota javulni kezd, mert elvárja, hogy javuljon. Ez a *placebohatás*.

A placebo kétségkívül a gyógyítás történetének legnagyobb blöffje. A szó latin eredetű, jelentése a magyar „tetszeni” szóval ragadható meg leginkább. A 116. zsoltár 9. verséből került be az orvosi szóhasználatba.³⁹⁶ A *Placebo Domino in regione vivorum*³⁹⁷ kezdetű dalt már a VIII. századtól énekelték temetések alkalmával, valószínűleg abból született a pejoratív értelme, hogy a kántálók között olyanok is megjelentek, akik csak színlelték, hogy a halott hozzátartozói lennének. Nyilván, ezek az emberek csak azért énekeltek, hogy a temetést követő halotti toron jóllakhassanak, vagy az adományokból részesülhessenek. A placebo kifejezéssel illetett ember tehát a valóságban nem osztozott a fájdalomban, csupán az élvezetben, így válhatott a szó a jó érzést keltő hízélgés szinonimájává. Egy másik, csak kissé eltérő értelmezés szerint a gyászoló családnak jelentős összeget kellett fizetnie a papoknak és szerzeteseknek azért, hogy ezt a zsoltárt énekeljék a koporsó mellett. Az egyház embereinek nyilvánvalóan nem ugyanazt jelentette a veszteség, mint az elhunyt hozzátartozóinak, nem ugyanolyan „mélyről” jött a dal, így a placebo jelölés minden színlelt, ám vigasztaló gesztus szinonimájává vált. Geoffrey Chaucer a *Canterbury mesék* XIV. századi szerzője már ebben az értelemben írja, hogy „a hízélgők ördög káplánjai, akik mindig a Placebo-t éneklik”.³⁹⁸ Az orvosi analógia így már könnyen érthetővé válik. Olyan gyógyszerről van szó, ami a valóságban nem tartalmaz hatóanyagot, de alkalmas a betegség enyhítésére.

Az orvostudomány a XVIII. század végén kezdett tudatosan érdeklődni a látszat eme fura hatása iránt, illetve ekkor jöttek rá arra, hogy a testi gyógyulás mily könnyen befolyásolható lelki történésekkel. Persze korábból is léteznek feljegyzések, amelyek arra utalnak, hogy az orvosnak a beteghez való viszonyulása rendkívül fontos, és folyamatosan táplálnia kell a gyógyulás reményét. Itt kétségkívül helye van a XVI. században élt francia sebész, Ambroise Paré szép gondolatának, miszerint az orvosnak csak néha feladata a gyógyítás, gyakrabban a tünetek enyhítésén kell fáradoznia, ám a beteg megvigasztalása mindig kötelessége.³⁹⁹ Ez nem csupán utalás arra, hogy a beteg kedvében kell járni, hanem egyúttal a palliatív medicina lényegének megfogalmazása is.⁴⁰⁰ Persze sok gyógyítót nem a beteg iránti mélységes empátia érzése motivál, mintsem inkább az, hogy saját szakmai hatékonyságáról kap pozitív visszajelzést, amikor sikerrel gyógyít. A betegnek szinte teljesen mindegy, hogy mitől gyógyul a kiszolgáltatott helyzetében, ha számára a kezelés elérhető. Az 1800-as évek elején maga

Thomas Jefferson, az Egyesült Államok elnöke is feljegyezte a naplójába, hogy az általa ismert legsikeresebb orvos azzal dicsekedett, hogy praxisa során jóval többször használt kenyérgalacsint, színes vizet és diófakéregből nyert hamut mint valódi gyógyszert. Az elnök ezt kissé rosszalóan kegyes csalásnak nevezte.⁴⁰¹

Az az orvos viszont, aki a placebot berobbantotta a tudományos érdeklődés központjába, háborús kényszerhelyzetben alkalmazott placebot, és őszintén rácsodálkozott az eredményre. Henry Beecher amerikai aneszteziológus a II. világháborúban a szövetségesek normandiai partraszállása során biztosította sokadmagával a sebesültek ellátását. Háborús terepen a morfium nagyon fontos fájdalomcsillapítónak bizonyult, de a készletek szinte sosem voltak teljesek. Ha éppen hiánycikk volt, akkor fájdalomcsillapítás nélkül kellett végezni életmentő műtéteket a sebesülten, ami nem csak elviselhetetlen kínokat, de gyakran halált is okozó kardiovaszkuláris sokkal járt. Egy esetben, amikor éppen nem volt morfium a készleten, egy nagyon súlyos sebesültet kellett műteni. A reménytelennek tűnő helyzetben az ápolószemélyzet egyik tagjának támadt egy merész ötlete, és sóoldatot fecskendezett a katona vénájába. A sérült pillanatok alatt megnyugodott, és a nehézkes műtét alatt a fájdalom igen csekély jelét mutatta csupán. Beecher a harcmezőn még néhányszor megismételte ezt a kegyes csalást, és minden alkalommal működött. Olyan felfedezést tett, ami a további orvosi munkáját gyökeresen átírta. A háború végeztével egy maga köré gyűjtött kutatócsoporttal tudományos kutatásokat tervezett a Harvardon. Ezzel a kezdetét vette a jelenség tudományos kutatása, és a placebo fogalmának újraértelmezése. A kegyes humbugban egy új gyógyítási lehetőséget reméltek felfedezni, így megkezdődtek az első kontrollált vizsgálatok.⁴⁰²

Henry Beecher a legnagyobb hatású tanulmányát 1955-ben jelentette meg *The powerfull placebo* (Az erőteljes placebo) címen, ami még mindig a leggyakrabban idézett szakmai műnek tekinthető ezen a téren.⁴⁰³ A jelenség tanulmányozásának fontosságát az alábbiakkal indokolja: a placebo egy pszichológiai eszköz a különböző betegségek terápiás ellátásában; egy lehetőség az orvosokat zaklató neurotikus betegek mérséklésére; a gyógyszerek valós hatásának és az orvosi szuggesztiónak az elkülönítésére alkalmas; lehetőség az elfogultság kizárására, nem csupán a páciensek felől, hanem a megfigyelő irányából is, ha az is ismeretlenként kezeli a placebot; illetve a gyógyszerek hatásmechanizmusának leírását segítheti. Mintegy 15 kontrollált

vizsgálatról számol be, amelyekben több mint ezer személy részt, a legkülönbözőbb betegségek hordozóiként: sebesültek, angina pectoris, fejfájás, hűlés és köhögéstől egészen a szorongásos és hangulatbetegségekig. Eszerint a betegek $35\pm 2\%$ -ban valós terápiás hatás volt megfigyelhető a placebo alkalmazását követően. Mivel a hatás a betegségek különbözősége ellenére általánosnak mutatkozott, Beecher úgy értelmezte ezt, mint egy terápiás alapmechanizmust, jóllehet a későbbiekben bebizonyosodott, hogy a placebo akkor a legerősebb, amikor szubjektív tünetek mérséklése jön számításba, és kevésbé megragadható, hogyha objektív egészségügyi mutatókra irányul. Ennek megfelelően, fájdalomcsillapításra alkalmas, mivel a fájdalomérzet nagyon szubjektív, viszont vérnyomáscsökkentésre kevésbé, mert ez már objektív mutató. Azt is észrevette, hogy a placebo erőteljesebb magas stressz feltétel mellett, mint nyugalmi állapotban, vagyis a betegség beköszönő, akut fázisában, így javaslatot tesz arra vonatkozóan, hogy a beteg állapot okozta erőteljes stressz fázisában kell a placebot bevetni a legnagyobb hatékonyság céljából. A placebohatás vizsgálatára az *egyszerű vak vizsgálat* mellett *kettős vak vizsgálatot* javasol. Az előbbi azt jelenti, hogy csupán a vizsgált személy nem tud arról, hogy milyen készítményt kap orvossággént, az utóbbiban viszont sem a vizsgált személy, sem pedig a vizsgálatvezető nem ismeri a „gyógyszerek” összetételét. A kettős vak vizsgálatoknak nagyobb a letisztító hatásuk, tudniillik ez esetben sem a beteg, sem az orvos elvárásai nem befolyásolják az eredményt. Különösen az utóbbi miatt fontos, mert ilyen esetben a kísérletvezető látni akarja a hatást, ez az „akarás” pedig oda vezethet, hogy például másként kérdezi az igazi és a placebo alanyt, ami természetesen különböző válaszokat és különböző értelmezéseket szül. Innen már csak egy aprócska lépés, hogy egy hibás ok-okozati viszonyt fogalmazzon meg. Az orvosok attitűdjét amúgy is elég nehéz különválasztani a placebotól. Maga Beecher is észrevette, hogy a szkeptikus sebészekkel ellentétben a lelkes és odaadó sebészek betegei jóval kevesebb szív tájéki és mellkasi fájdalomról számolnak be, és gyorsabban gyógyultak.⁴⁰⁴ Így már nem is meglepő, hogy a páciensek meghálálják a törődést, ami azt jelenti, hogy az egészségügyi felmérések elsőpró részében a jó orvos tulajdonságaként az objektíven mérhető orvosi szaktudás helyett a kommunikáció fontosságát emelik ki. Vagyis a betegek elégedettebbek a törődést tanúsító orvosokkal, mint a szótlán szakemberekkel. Beecher további jelentős felfedezése, hogy a placebo nem csak javítani képes a beteg állapotán, hanem

rontani is képes azt. Ez a jelenség amolyan negatív placebo, vagyis a beteg állapota romolni kezd, bár ennek szervi alapja nincs. Például előfordulhat, hogy a beteg bizalmatlan egy kezeléssel szemben, ezért a gyógyszerek bevitele után a tünetei súlyosbodni kezdenek. Az ember „belső gyógyszerterápia-rából” is mértékkel kell használni az orvosságot.

Beecher kutatásait követően a placebo iránti érdeklődés rendkívüli mértékben megnövekedett, és manapság is igen népszerű témának számít az orvostudományon és pszichológián belül. Tisztázódott például, hogy egy gyógyszer farmakológiai hatása mellett még egy sor tényezővel számolni kell, amelyekből összeáll a teljes gyógyszerhatás. Ide tartoznak a gyógyszer jellemzői (alak, nagyság, szín, íz, név, ár, kiszerelés), a beteg jellemzői (életkor, iskolázottság, medikális műveltség, kórházi tapasztalat), az orvos jellemzői (hírnév, státusz, nem, életkor, személyiség), illetve a helyzeti tényezők (orvosi rendelő, laboratóriumi környezet) és a körülmények (szociális milió, gazdasági helyzet, kultúra).

További fontos kérdések várnak válaszra. Ilyen például az, hogy a placebo és az autonóm idegrendszer kapcsolatára fény derüljön. Kérdés az, hogy mennyiben tekinthető a placebo specifikus lefolyásának az egyes szervekkel és ezek betegségeivel kapcsolatban. Ha ez valamelyest specifikus, akkor hogyan történik meg az öngyógyítás beindítása, például milyen emlékezeti mintákon keresztül aktiválódik az autonóm idegrendszer ezen funkciója. Körvonalazódni látszik az is, hogy különböző körülmények között különböző placebohatások születnek, illetve ezek időtartama is változó. Létezik rövid és hosszú lefolyású placebo. Továbbá érdekesnek bizonyulna felderíteni a spiritualitás, kultúra és placebo viszonyát is. Rendkívül fontos lenne módszertant kidolgozni arra, hogy a laboratóriumi körülmények között produkált eredmények miként vihetők át klinikai körülményekre, hogyan lehet ezt a tudást optimálisan átmenteni és a gyakorlatban hasznosítani.⁴⁰⁵

Mindemellett a placebohatás kritikusainak véleményére is érdemes odafigyelni, hiszen egyesek szerint maga a jelenség létezése is megkérdőjelezhető, főleg amiatt, hogy a placebohatást vizsgáló kutatásokat néhány évtizede még hanyagul összetákolt módszertanokra építették. Az egyik legalaposabb elemzés két német orvos tollából született a múlt század végén, több mint negyven évvel a nagyhatású cikk után.⁴⁰⁶ Gunver Kienle és Helmut Kiene apróra szétszedik Beecher tanulmányát, és megállapítják, hogy az eredetileg idézett 15 kutatásból egyetlen egyben sem kell placebot feltételezni, ahhoz,

hogy a pozitív változások igazolhatóak legyenek. Ehelyett felsorolják azokat az alternatív magyarázatokat, amelyek a gyógyulás forrásai lehetnek, a placebo hiányában is. Ezek közül a legfontosabbak az alábbiak: a spontán gyógyulás és javulás, a tünetek fluktuációja, a kezelések kiegészítése és váltakoztatása, az irreleváns vagy megkérdőjelezhető változók szerepe, a kísérleti alárendelődés és kondicionált válaszok. A placebohatás vizsgálata során fontos figyelembe venni azt, hogy akut betegségek esetén sokszor a gyógyulás is gyors lefolyású, és ilyenkor az állapotváltozás nem írható a placebo számlájára. Például, ha egy közönséges hűlés esetén jelentős javulás tapasztalható egy hét után gyógyszer mellett, de anélkül is, akkor ez utóbbi nem írható a placebo javára. Krónikus betegségek esetén a tünetek fluktuációjával kell számolni, ami azt jelenti, hogy a beteg egyik nap jobban, másik nap viszont rosszul érezheti magát. Ez esetben hibát követünk el, hogyha csak a pozitív változásokat jegyezzük, és figyelmen kívül hagyjuk a romlásra utaló jeleket. Félreértelmezhető az is, hogyha a páciens a placebo mellett más, alternatív kezelési módokat is igénybe vehet, például hűlés esetén fekvő pihenhet, forró fürdőt vehet, diétázhat, hiszen ezek is nyilvánvalóan hatással lesznek a közérzetére. A páciensek beszámolóival is csínián kell bánni, hiszen sok esetben a beteg állapotot kísérő érzések és hangulatok a betegség velejárói és nem a javulás jelei. Példaként itt a szklerózis hozható fel, amiben nem ritka az eufória, az erőnlét és agilitás érzése, de ezek nem a javulás kísérői, hanem a betegség tünetei. Nem utolsósorban az is említést érdemel, hogy a gyógyulás klinikai értelemben nem kondicionálható. Eszerint különbséget kell tenni placebohatás és kondicionált válasz között. Egy kemoterápiás kezelésen a kezdetben feltétel nélküli válaszként jelentkező hányinger feltételes válasszá alakítható, de ez nem jelenti azt, hogy a tumor is ennek megfelelően viselkedik, és minden egyes kezelésre összehúzódással válaszol. A hosszan tartó betegségekben különösen igaz az, hogy a tünetek – és ezzel együtt a panaszok – nem az egyenes vonalú folytonosság és fokozatosság mentén tűnnek el, hanem a beteg állapota fluktuál. Az többnyire az akut betegségek sajátossága, ahol a placebo erőteljesebb is. A kondicionálás inkább egy másik aspektusban bukkan fel, ami instrumentális jellegű, mintsem pavlovi reflex. A törődő orvos kérdéseire a beteg alázatosan és udvariasan válaszol, hiszen alárendelt szerepben van. Emlékezzünk csak, a placebo eredeti jelentése az, hogy tetszeni, kedvébe járni valakinek. Ha az orvos a beteg kedvében jár, akkor ez

arra úgy válaszol, hogy az szintén tetszedjen az orvosnak. Előfordul, tehát, hogy a beteg egészségi állapota és válaszai nincsenek összhangban, mert a beteg a válaszát az orvos viselkedéséhez, és nem a maga állapotához igazítja. Amikor a beteg hálás az orvosának azért, mert az odaadóan gyógyítja, akkor eltúlozza a gyógyulás jeleit, és rejtegeti a betegségét. Ez tehát nem egyéb, mint a páciens kegyes hazugsága a gyógyító fele, és semmi több.

Annak ellenére, hogy a placebokutatás sok vonatkozásban kívánnivalót hagy maga után, úgy gondolom, hogy ez a pszichobiológiai mechanizmus ki is érdemli a tudományos kíváncsiságot. Talán nem is az a kérdés, hogy az élettani hatása valódi-e vagy sem, mintsem inkább az, hogy miért éppen a hit segít abban, hogy sikeresen legyűrjünk problémákat. Minden terápiának az a közös jellemzője, hogy léteznek emberek, akik hisznek benne. A szkeptikusoké a tudomány mítosza. Kérdés, hogy amikor a szkeptikus nyúl gyógyszerért, akkor a tényleges hatóanyag, vagy a tudományba vetett hit gyógyítja, vagy esetleg mindkettőnek az interakciós hatásával gyógyul. Ez már önmagában is egy eléggé érdekes kérdés ahhoz, hogy a placebot ne seperjük le a tudomány boncolóasztaláról. Addig is marad egy mítosz, ami a félreértésből, az ismeretlenből és reményből táplálkozik, de a kibontatlan belsejében ott rejtőzködik egy valós tény.

Jegyzetek

- ³⁴⁷ Jaroslav Hašek világhírű regénye *Švejk. Egy derék katona kalandjai a világháborúban* címmel jelent meg 1923-ban. Műfajilag szatirikus regény.
- ³⁴⁸ Az idézett részlet a *Švejk mint szimuláns* fejezetben található. Hašek. J. (1923/1988): *Švejk. Egy derék katona kalandjai a világháborúban*. Kriterion Kiadó, Bukarest, 68-69.
- ³⁴⁹ Hall, C.W.R., Hall, C.W.R. (2006): Malingering of PTSD: forensic and diagnostic considerations, characteristics of malingerers and clinical presentations. *General Hospital Psychiatry*, 28, 525-535.
- ³⁵⁰ Hill, M.L., Craig, K.D. (2002): Detecting deception in pain expressions: the structure of genuine and deceptive facial displays. *Pain*, 98, 135-144.
- ³⁵¹ Az angol terminológiában *symptom validity testing* (SVT). Tágabb értelemben a személynek a vizsgálat iránti elkötelezettségét jelenti, szűkebb értelemben pedig azt, hogy a személy szándékosan szegényes teljesítménye színlelésre utal.
- ³⁵² Frederick, R.I., Crosby, R.D. (2000): Development and validation of the Validity Indicator Profile. *Law and Human Behavior*, 24(1), 59-82.
- ³⁵³ Rey 1964-ben dolgozta ki ezt a tesztet. Az itt vázolt feladat némileg finomított és továbbfejlesztett változat.

- Frederick, R.I. (2002): A review of Rey's strategies for detecting malingered neuropsychological impairment. *Journal of Forensic Neuropsychology*, 2(3-4), 1-25.
- Bővebb információk az André Rey által kifejlesztett klinikai mérőeszközökről az alábbi forrásban olvashatóak:
- Lezak, M. D. (1995): *Neuropsychological assessment*. Oxford University Press, New York
- 354 Rey a teszt első változatát 1941-ben publikálta.
- Frederick, R.I. (2002): A review of Rey's strategies for detecting malingered neuropsychological impairment. *Journal of Forensic Neuropsychology*, 2(3-4), 1-25.
- 355 Rey ennek a tesztnek az első változatát szintén 1941-ben publikálta.
- Frederick, R.I. (2002): A review of Rey's strategies for detecting malingered neuropsychological impairment. *Journal of Forensic Neuropsychology*, 2(3-4), 1-25.
- 356 Seron, X. (2014): Lying in neuropsychology. *Clinical Neuropsychology*, 44(4), 389-403.
- 357 Boerjan, M., Boone, F., Anthierens, S., van Weel-Baumgarten, E., Deveugele, M. (2008): The impact of repeated simulation on health and healthcare perceptions of simulated patients. *Patient Education and Counseling*, 73, 22-27.
- 358 Pridmore, S. (2013): *Download of Psychiatry*. http://eprints.utas.edu.au/287/28/Chapter_23_Factitious_disorder_and_malingering.pdf (2015.10.02.)
- 359 Karl Friedrich Hieronymus von Münchhausen német katonatiszt a 18. században élt és mesélt vele megesett hihetetlen kalandokat. A szárnyaló fantáziával és mesélőtehetséggel megáldott báró lódításaival és nagyotmondásaival szerzett magának kétes hírnevet. Szórakoztató történeteit Rudolf Erich Raspe német könyvtáros gyűjtötte össze és adta ki angol nyelven már 1785-ben, majd egy évvel később *Münchhausen báró kalandjai* címen Gottfried August Bürger, német költő adta ki németül. A könyv a maga idején rendkívül olvasott volt, így Münchhausen neve örökre összefonódott a hazugsággal.
- 360 Meadow, R. (1977): Münchhausen Syndrome by Proxy. The hinterland of child abuse. *Lancet*, 2, 343-345.
- 361 A betegség angol megnevezésében, *MS by Proxy*, utalás van arra, hogy a kétszemélyes felállásban az egyik személy meghatalmazottként, a másik szenvedőként van jelen, az első átruházza a betegséget az utóbbira.
- 362 Vennemann, B., Große Perdekamp, M., Weinmann, W., Faller-Marquardt, M., Pollak, S., Brandis, M. (2006): A case of Münchhausen syndrome by proxy with subsequent suicide of the mother. *Forensic Science International*, 158, 195-199.
- 363 Samuels, M.P., Southall, D.P. (1992): Münchhausen syndrome by proxy. *British Journal of Hospital Medicine*, 47, 759-762.
- 364 Meadow, R. (2002): Different interpretations of Münchhausen Syndrome by Proxy. *Child Abuse and Neglect*, 26, 501-508.
- 365 Meadow, R. (2002): Different interpretations of Münchhausen Syndrome by Proxy. *Child Abuse and Neglect*, 26, 501-508.
- 366 Wu, T.C (2014): Münchhausen syndrome: another point of view. *Pediatrics and Neonatology*, 55, 233-234.
- 367 Ennek a betegségnek az angol megnevezése *Malingering by Proxy*, szintén kétszereplős rendellenesség, egy meghatalmazottal, aki rendszerint valamelyik szülő és a szenvedő fél, a beteg gyermek.
- 368 Kompanje, E.J.O. (2007): A case of malingering by proxy described in 1593. *Child Abuse & Neglect*, 31, 1013-1017.

- 369 Rahilly P. (1991): Pneumographic and medical investigation of infants suffering apparent life threatening episodes. *Journal of Paediatrics and Child Health*, 27, 349-353.
- 370 Erskine, H.E., Ferrari, A.J., Nelson, P., Polanczyk, G.V., Flaxman, A.D., Vos, T., Whiteford, H.A., Scott, J.G. (2013): Epidemiological modelling of attention-deficit/hyperactivity disorder and conduct disorder for the Global Burden of Disease Study 2010. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 54, 1263-1274.
- 371 Sullivan, B.K., May, K., Galbally, L. (2007): Symptom exaggeration by college adults in attention-deficit hyperactivity disorder and learning disorder assessments. *Applied Neuropsychology*, 3, 189-207.
- 372 Booksh, R.L., Pella, R.D., Singh, A.N., Gouvier, W.D. (2010): Ability of college students to simulate ADHD on objective measures of attention. *Journal of Attention Disorders*. 13(4), 325-338.
- 373 Musso, M.W., Gouvier, W.D. (2014): „Why is this so hard?” A review of detection of malingered ADHD in college students. *Journal of Attention Disorders*. 18(3), 186-201.
- 374 Harrison, A.G., Edwards, M.J., Parker, K.C. (2007): Identifying students faking ADHD: preliminary findings and strategies for detection. *Archives of Clinical Neuropsychology*. 2, 577-588.
- 375 Ismertebb nevén DSM, vagyis *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*. Az Amerikai Pszichiátriai Társaság szerkesztésében jelenik meg, több kiadást is megért már.
- 376 Hall, C.W.R., Hall, C.W.R. (2006): Malingering of PTSD: forensic and diagnostic considerations, characteristics of malingerers and clinical presentations. *General Hospital Psychiatry*, 28, 525-535.
- 377 Sundin, J., Fear, N. T., Iverson, A., Rona, R. J., Wessely, S. (2010): PTSD after deployment to Iraq: conflicting rates, conflicting claims. *Psychological Medicine*, 40, 367-382.
- 378 Hall, C.W.R., Hall, C.W.R. (2006): Malingering of PTSD: forensic and diagnostic considerations, characteristics of malingerers and clinical presentations. *General Hospital Psychiatry*, 28, 525-535.
- 379 Leland, A., Oboroceanu, M.J. (2010): *American war and military operations casualties: lists and statistics*. Congressional Research Service, Washington DC
<http://fas.org/srg/crs/natsec/RL32492.pdf> (2015.10.22.)
- 380 Angrist, J.D., Chen, S.H., Frandsen, B.R. (2010): Did Vietnam veterans get sicker in the 1990s? The complicated effects of military service on self-reported health. *Journal of Public Economics*, 94, 824-837.
- 381 McNally, R.J., Frueh, B.C. (2013): Why are Iraq and Afghanistan war veterans seeking PTSD disability compensation at unprecedented rates? *Journal of Anxiety Disorders*, 27, 520-526.
- 382 Samuel, R.Z., Mittenberg, W. (2005): Determination of malingering in disability evaluations. *Primary Psychiatry*, 12(12), 60-68.
- 383 Denning, J.H. (2012): The efficiency and accuracy of the Test of Memory Malingering Trial 1, errors on the first 10 items of the Test of Memory Malingering, and five embedded measures in predicting invalid test performance. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 27, 417-432.
- 384 Erdal, K. (2004): The effects of motivation, coaching, and knowledge of neuropsychology on the simulated malingering of head injury. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 19, 73-88.

- 385 Binder, L., Willis, S. (1991): Assessment of motivation after financially compensable minor head trauma. *Psychological Assessment*, 3(2), 175-181.
- 386 Strauss, E., Slick, D.J., Levy-Bencheton, J., Hunter, M., MacDonald, S.W.S., Hultsch, D.F. (2002): Intraindividual variability as an indicator of malingering in head injury. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 17, 423-444.
- 387 Croft, P., Blyth, F., van der Wint, D. (2010): The global occurrence of chronic pain: an introduction. In Croft, P., Blyth, F., van der Wint, D. (eds.): *Chronic pain epidemiology. From aetiology to public health*. Oxford University Press, Oxford, 3-8.
- 388 Sullivan, M.J., Scott, W., Trost, Z. (2012): Perceived injustice: a risk factor for problematic pain outcomes. *Clinical Journal of Pain*, 28, 484-488.
- 389 Greenwald, G.A. (1997): Self-knowledge and self-deception: further consideration. In Myslobodsky, M.S. (ed.): *The nature of deception and self-deception*. Lawrence Erlbaum Associates, New Jersey
- 390 Az önmegtévesztésről bővebben, ám kissé más vonatkozásban a 3. fejezetben is olvashattunk, *A kirekesztő királyság* című alfejezetben.
- 391 Anna Freud könyve az énvédő mechanizmusokról 1936-ban jelent meg először *The Ego and the mechanisms of defense* címmel. Több magyar fordítása is létezik.
- 392 Az *Utazás a koponyám körül* az agyműtétet követő évben, 1937-ben jelent meg. Sajnos, Karinthy Frigyes 1938-ban, egy agyvérzést követően, mindössze 51 éves korában elhunyt.
- 393 A részlet *A strucc védekezik* fejezetből van kiemelve.
- Karinthy, F. (1937/2010): *Utazás a koponyám körül*. Osiris Kiadó, Budapest, 40-41. oldal
- 394 Karinthy, F. (1937/2010): *Utazás a koponyám körül*. Osiris Kiadó, Budapest, 58-59. oldal
- 395 Greenwald, G.A. (1997): Self-knowledge and self-deception: further consideration. In Myslobodsky, M.S. (ed.): *The nature of deception and self-deception*. Lawrence Erlbaum Associates, New Jersey
- 396 A latin *placeo* ige egyik jövő idejű, egyes szám, első személyű alakja. Angol nyelven orvosi értelemben először 1785-ből regisztrálható a használata, de már a 13. századtól jelen van az angol nyelvben. Az 1811-ben Robert Hooper, angol orvos által kiadott *Lexicon Medicum placebo* címszava alatt az a bejegyzés áll, hogy „bármely gyógyszer, ami inkább szolgálja a páciens kedvében járást, mintsem a gyógyulást”.
<http://en.wikipedia.org/wiki/Placebo> (2016.01.07.)
- 397 Angol fordítása *I will please the Lord in the land of the living* (Kedvében fogok járni az Úrnak az élők országában), magyarul legújabbban pedig úgy szerepel, hogy *Az Úr színe előtt járhatok az élők földjén*.
- 398 Evans, D. (2004): *Placebo: Mind over matter in modern medicine*. Oxford University Press, New York
- A szövegben használt Chaucer idézet Képes Júlia fordítása.
- 399 Az idézet forrása: <http://www.nyest.hu/hirek/szent-fermosnak-koszonhetjuk-a-placebot> (2016.01.04.)
- 400 A palliatív medicina a betegek életminőségének javítását szorgalmazza, elsősorban olyanoknál, akik az életet megrövidítő betegség kísérő problémáitól szenvednek.
- 401 Evans, D. (2004): *Placebo: Mind over matter in modern medicine*. Oxford University Press, New York

- ⁴⁰² Evans, D. (2004): *Placebo: Mind over matter in modern medicine*. Oxford University Press, New York
- ⁴⁰³ Beecher, H. (1955): The powerfull placebo. *Journal of the American Medical Association*, 159(17), 1602-1606.
- ⁴⁰⁴ Beecher, H. (1961): Surgery as placebo. A quantitative study of bias. *Journal of the American Medical Association*, 176(13), 1102-1107.
- ⁴⁰⁵ Meissner, K., Kohls, N., Colloca, L. (2011): Introduction to placebo effects in medicine: mechanism and clinical implications. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 366, 1783-1789.
- ⁴⁰⁶ Kienle, G.S., Kiene, H. (1997): The powerfull placebo effect: fact or fiction? *Journal of Clinical Epidemiology*, 50(12), 1311-1318.

7. HŐSÖK ÉS SZÁJHŐSÖK

„Ezek egy elefántot sem lennének képesek lelőni ilyen távorról...”⁴⁰⁷

Székelyföld szívében, a Vargyas patak mészkőbe vájt keskeny útján, az Almási-barlang mellett, egy karcsú sziklatömb emelkedik a magasba: a Csala tornya. A monda szerint az 1690-es tatárjáráskor Vargyas és Almás falvak lakói felhúzódtak a barlangba a kegyetlenkedő horda elől, és a tatárok követték őket. A sziklás terep és a szívós ellenállás miatt nem tudták megközelíteni a menedékhelyet, letáboroztak, és a kitérítés taktikájával próbálták meg kicsalogatni és rabul ejteni a székelyeket. Ez szinte sikerült is nekik, csak hogy a barlangban volt egy okos vénleány, aki a fogytán lévő, néhány maroknyi lisztből sütött még egy utolsó cipót. Nem osztotta szét az éhező bentrekedtek között, hanem helyett egy jó hosszú karóra tűzve a barlang elé állította, hogy lássák a tatárok. A hatás nem maradt el, a szintűgy éhező tatárok úgy döntöttek, hogy nem várhatnak tovább, mert a székelyeknek van tartaléka, ezért felkerekedtek és odébb álltak. A szerencsétlen Csala vezér pedig éppen a távozó tatárok láttán szédült le örömeiben a magas kilátóról, innen ered a Csala tornya név.⁴⁰⁸

Igen csekély a valószínűsége annak, hogy ez az eset valóban a leírt módon megtörtént, ami érdekes viszont, hogy a hőstett tulajdonképpen nem a vitézi kiállásról és véráldozatról, hanem egy közönséges blöffről szól. A furfang helyett nem egy dicsőséges szemtől-szemben küzdelem ecsetelésével illene a harcosokat méltatni? Olyanokat, akik kivont szablyával egymás szemébe néztek, és eszükbe nem jutott volna csellel véget vetni a küzdelemnek. Nem csupán a bátraknak emelnek szobrot, nem csupán róluk szólnak a legendák? Hát nem. A háborúban a furfang a túlélőkészlet fontos tartozéka. Éles karddal valószínűleg kevesebben vágták ki magukat a csatákból, mint éles ésszel, mert ha van a világban emberi elmével kiöltött valódi túlélő próba, akkor az a háború. A legijesztőbb és legkegyetlenebb megpróbáltatás, amit az ember más emberek életének megkeserítése céljából kitalált. Sajnos, az ember, egyedül a Földön élő fajok közül, intelligenciájának köszönhetően arra is képes, hogy kiterjedt és hosszas hadviselést folytasson. Egyes hangyako-lóniákban figyelhető meg még az, hogy hadban állnak szomszédos

kolóniákkal, de az emberek által viselt háborúk szervezettségben, módszereikben és következményeikben összehasonlíthatatlanul magasabb szinten állnak. Thomas More humanista angol jogász és államférfi gondolata pontosan rátapint eme képességünk árnyoldalára, amikor azt állítja, hogy a háború merőben vadállati dolog, de a vadállatok nem úzik olyan alakban és olyan buzgalommal, mint az emberek.

Mivel a háború veszélyes állapot, nem csoda, hogy hemzsegnének benne az emberi elme legkőrmönfontabb trükkjei és csalásai, hiszen itt a túlélésért folytatott küzdelem teljesen lecsupaszított valóság. A háború szabályait betartani sokszor annyit jelent, mint nyugodni a hősök temetőjében, a szabályok kijátszása pedig egyenlő a túléléssel. Nagy Frigyes, a kiváló hadvezérnek számító porosz uralkodó számtalan vesztesnek látszó és reménytelen helyzetből tápáskodott fel. Hosszú uralkodása alatt a csatáit szinte mindvégig túlerővel szemben vívta, mígnem birodalmat épített és országa a legszervezettebb katonai nagyhatalommá vált. Saját megfogalmazásával élve, ebben egy felismerés segítette, miszerint a háborúban a róka bőre időnként éppen olyan fontos, mint az oroszláné, mivel a ravaszság még sikerre vezethet, amikor az erő már csődöt mond.

A béke disznóól...

„...rend csak a háborúban van” – így morfondírozik a katonákat toborzó őrmester Bertolt Brecht *Kurácsi mama és gyermekei* című háborús drámájának beköszönő jelenetében. Az őrmester mesélni kezd, és fennem magasztalja a háború egy szembetűnő jellegzetességét, a magasfokú szervezettséget. „Megfordultam olyan környéken, ahol tán hetven éve nem volt háború, ott nevük sem volt az embereknek, magukat sem ismerték” – mesél tovább – „csak háborúban vannak tisztességes lajstromok, regestrumok, csak akkor rakják bálába a bakancsot, zsákba a gabonát, embert-barmot”.⁴⁰⁹

A kiterjedt és elhúzódó hadviselés olyan óriási logisztikát igényel, amire a Földön élő fajok közül valójában csak az ember képes. Gyakorlatilag a társadalom minden rétegét megmozgatja, hiszen a háborúban a hadsereget ki kell szolgálni, minden egyébbel szemben prioritást élvez. Ennél fogva természetes, hogy hatása nem csak a politikában, hanem a gazdaságban, tudományban, kultúrában is felforgató. Annak ellenére, hogy óriási

energiatartalékokat és életeket emészt fel, az emberiség történetében folyamatosan jelen volt. A világbéke egy hamis illúzió, sosem volt a történelem folyamán olyan időszak, amikor a világ minden pontján egyszerre béke lett volna, és ne hadakoztak volna egymás ellen különböző népcsoportok. Persze ez nem jelenti azt, hogy a Föld minden egyes területén ugyanakkora a háborús veszély, mert vannak biztonságos helyek, ahol egy vérengzés eszkalációjának az esélye igen csekély, és vannak olyan helyek, ahol szinte folyamatosan háborúznak és pusztítják egymást az emberek. A modernizáció és a haditechnika fejlődése azonban éppen azzal fenyeget, hogy a háborúk nagyon rövid idő alatt igen nagy területekre kiterjedhetnek. A XX. század két nagy világégése ennek meggyőző bizonyítéka. Ijesztően hangzik, de a béke csupán a háború lappangási ideje.⁴¹⁰ A nagy kérdés az, hogy miért fordítja az ember az energiáját és intelligenciáját saját fajtársai ellen, amikor alapvetően az emberek elsöprő többsége a békét áhítja?

Sigmund Freud mitologikus ösztöntan keretében elemzi a háborúskodás mélygyökereit. Feltételezi, hogy az emberi ösztönök két csoportra oszthatóak, egyrészt olyanok, amelyek a megtartásra és egyesítésre töreksenek, ezek az erotikus ösztönök, és ennek megfelelően Erosznak nevezi, másrészt viszont vannak destruktív ösztönök, amelyek agresszívek, a leigázásra, megszerzésre és elpusztításra irányulnak, ez a Thanatosz. Freud azt állítja, hogy nem célszerű a kettőt egyszerűen a jó és a rossz szembeállításaként elemezni, hiszen nem létezhetnek elszigetelten, módosíthatják egymás célját, sőt felhasználhatják a másikat egy cél elérése érdekében: Például a fajfenntartás ösztöne erotikus jellegű, de agresszióval jár, ha érvényesülésre törekszik, nemritkán a hímek konfliktusba kerülnek egy nőstény megszerzése ürügyén, ahogy egy tárgy iránti „szerelmünk” is a birtokbavétel ösztönét mozgósítja.⁴¹¹ Freud nagyon pontosan felismeri ezeknek az ösztönöknek a biológiai mélygyökereit és utalásokat is tesz az állatvilággal való hasonlóságokra. Azt állítja, hogy a Thanatosz minden egyes élőlény jellemzője, és arra törekszik, hogy megbontsa az élő, és visszataszítsa az élettelen anyag állapotba. Hogy hogyan fordul ez kifelé, az félig-meddig rejtély, de a kifelefordítás az életbenmaradást jelenti, úgy hogy közben másokat elpusztítunk. A halálösztön az élőlény bensőjében a kifelefordulás ellenére aktív marad, így a patológiás lelki jelenségek egyrésze pontosan a destruktív ösztön bensővé tételéből vezethető le. Freud szerint, ha a háborúzásra való késztetést a pusztító Thanatosz következményeként fogjuk fel, akkor ennek legyűrésére

vagy fékentartására csak az Erosz segítségével juthatunk. „Minden, ami az emberek között érzelmi kötődéseket teremt, alkalmas eszköz a háború ellen” – mondja.⁴¹² Freud tehát pontosan felismeri, hogy az érzelmek egyetemesek, és egyfelől alkalmasak arra, hogy elválasszanak egymástól embereket, másfelől viszont összehozza őket. A társadalmi szerveződés alapja az azonosulás, és ha az emberek között hasonlóságokat igyekszünk teremteni, akkor ez közösségi érzést eredményez. A háború viszont olyan dolgokat kényszerít ránk, amelyek a kultúra termékeiként leírt normál pszichikai állapotunknak ellentmondanak, ezért felháborítóak.

Konrad Lorenz, a neves etológus szerint a civilizált ember az eszközhasználat következményeként jutott el oda, hogy fajtársait akár tömegesen is elpusztítsa, tudniillik ez lehetővé tette, hogy a távolságról való gyilkolás révén ne vegyen tudomást azokról a viselkedésbeli jelzőmozzanatokról, amelyek a törzsfejlődés korábbi momentumaiban fékként működtek, és amelyek ma is igen jól funkcionálnak az állatvilágban. A legyőzött vagy megadásra kényszerített állat sajátos testpozitúrája (pl. meghunyászkodás, földre lapulás, vagy a farkok behúzása) jelzés a támadó fele, hogy értelmetlen a további agresszivitás, nem fog ellenállást tanúsítani. Ez a biológiai fékkendszer az embernél sem tűnt el nyomtalanul, csak hogy a modern hadviselésben egyre ritkább a közelharc, s egyre könnyebb úgy megölni a másikat, hogy nem látjuk az arcát, sőt, lehet, hogy sosem láttuk az arcát, azaz egy ismeretlen csupán, aki ellenség.⁴¹³ Az atomfegyverek és az irányítható nagy hatótávolságú rakéták korszakában ez különösen veszélyes, hiszen előfordulhat, hogy egy örült fanatikus kerül a kioldógomb közelébe, és elszabadulhat a pokol.

A nukleáris fenyegetettségnek van azonban egy másik, kevésbé hirtelen, de igen komoly következménye: világvége hangulatot teremt, és Lorenzzel szomorú egyetértésben tapasztalhatjuk, hogy ez nagyon kedvez az infantilis törekvéseknek, a primitív és azonnali vágykielégítésnek. Képtelenné teszi az embert arra, hogy hosszútávon felelősséget vállaljon valamiért. Az „utánam az özönvíz” életfelfogás ezidáig is rettentő pusztítást eredményezett a Föld ökoszisztémájában, de ha az élettér rombolását nem sikerül rövid időn belül leállítani, akkor valószínűleg ez oda vezet, hogy lassú, de biztos pusztulás vár az emberiségre, vagy annak egy jelentős részére. E sötét jövőkép tehát jórészt a háborús fenyegetettség direkt vagy indirekt következménye, ezért jogosan vethető fel a kérdés, hogy a csoportos agresszióknak ez a fejlett formája

hogyan maradhatott fenn az evolúciós rostán? Miért vannak háborúk, ha ezek ennyire veszélyesek a fajra nézve?

A pszichoanalitikus szemlélettel szemben és az etológia redukciós szemléletén túllépve, a szociobiológia szerint a háború nem csupán az egyén biológiai ösztöneinek megnyilvánulása, hanem a kulturális evolúció terméke.⁴¹⁴ Csányi Vilmos, biológus szerint szabálydominanciára épülő szervezethez jellemzi, ami hiányzik a biológiai agresszióval. Tíz-es nagyságrendűnél nagyobb embercsoportok pusztán biológiai alapon történő szerveződése már problematikus, viszont a kulturális ideák segítségével társadalmi szabályok szervezhetnek rendszerbe százezres vagy milliós tömegeket is. Tulajdonképpen a szabály személytelen dominanciát fejez ki, ami lehetővé teszi azt, hogy a hierarchikusan szervezett nagycsoportban, (pl. hadseregben) a tagok engedelmeskedjenek annak, hogy egy másik szabály szerint szervezett másik csoportot elpusztítsanak. Csányi az ember és csoport viszonyának alakulásában a következő sajátosságokat tartja lényegesnek: (1) a csoport által konstruált hiedelmeket a tagok könnyen elfogadják, ez az indoktrinálhatóság, nem szükséges ehhez különösebb logikai vagy racionális analízis; (2) az ember képes a csoportjához tartozókkal közös akciókat huzamosabb ideig fenntartani, kooperálni egy olyan keretben, amit a hiedelmek meghatároznak; (3) a kulturális hiedelmek és akciók a csoporttagok személyes (érzelmi és racionális) analízise alatt állnak, ennek eredményei eljutnak a csoporthoz és befolyásolják a csoport által konstruált realitás. Az egyén tehát elszenvedője és létrehozója is a realitásnak; (4) az ember képes a csoport érdekeit oly módon is szolgálni, hogy az szöges ellentétben áll egyéni vagy genetikai érdekeivel.

Kezdetekben, a primitív csoportok létrejöttékor a csoporthűséggel együtt járt a megfogalmazott, kulturálisan konstruált csoportgyűlölet (xenofóbia), ez a korai csoportszerveződéseknel erőteljesen működött, a sikeres csoportok túlméreteződésével és osztódásával viszont egyre inkább hasonló csoportok alakultak ki, olyanok, amelyek közel élnek egymáshoz, értik egymás nyelvét, nem vetik meg egymás szokásait. Ha ezekkel kell osztzkodni az erőforrásokon, akkor már nem működőképes az az alaphiedelem, hogy a másik csoport teljesen különböző a miénktől. A csoportok hasonlóságai miatt a csoportkonfliktusokban tehát tarthatatlanná vált a korábbi alaphiedelem és ez teremtett utat az egyezkedéssel kapcsolatos kulturális szerveződések kialakulásához, kezdtek megjelenni a politika intézményesített előfutárai. Így

nem meglepő, hogy az elutasítás helyett a kompromisszum és ezzel együtt az ügyeskedés, csalás, megtévesztés válnak hasznos és eredményes viselkedésformákká.⁴¹⁵

A háború, mint kulturális konstrukció az ember egyedi és kivételes szervezőképességének köszönhető. Semmilyen állatfaj egyedeiből nem hozható létre olyan „gépezet”, amelyik lakótelepeket, könyvtárakat, szennyvízcsatornákat, bevásárlóközpontokat vagy katonai bázisokat képes építeni, mert az egyed saját érdeke rögtön háttérbe szorítja bármilyen kondicionálás hatását. Az embernél ez nem így van. A háborút szisztematikus tervezés, vezetés, pusztító fegyverek, az ellenség előre történő beazonosítása, dehumanizációja, és az ideológiai indoktrináció jellemzi. Nem minden háborús formánál egyértelmű a kulturális ideológiák szerepe, például a rajtaütésszerűeknél kevésbé, a szimbolikus háborúknál már egyértelműbben látszanak. A szimbolikus háborúkban kis csoportok csatáznak, és érdekes módon nem mennek egymáshoz túl közel. Például Új-Guinea egyes törzseinél a harcos felek nagy csapatokban kivonulnak egymás ellen, jókora távolságból kilövik egymás fele a nyílaikat, elhajítják lándzsáikat, harci kiáltásokat hallatnak, majd összekapolnak és hazamennek. Viszont ha észreveszik, hogy az erőviszonyok nem egyenlőek, az ellenség gyengébben felszerelt vagy kevesebben vannak, akkor a szimbolikus háború vérontássá fajul. A szociobiológia szerint a kiváltó okok (területigény, túlnépesedés) valósak lehetnek, de hogy valóban háborúskodáshoz vezetnek-e, az a kulturális ideák és hiedelmek függvénye. Vannak népcsoportok, akik nagyon könnyen rávehetőek a harcra, akik a konfliktuskezelést többnyire erőszakos úton oldják meg, míg mások rendkívül békések, olyannyira, hogy még versenyszerű játékokat sem játszanak, és ha problémáik vannak, akkor egyszerűen odébb állnak. Ezek természetesen időszakos állapotok, de jól köthetőek egy-egy csoport specializációjához. Ha erősen specializálódik a csoport földművelésre, gyümölcsgyűjtögetésre, halászatra vagy éppen csatornakészítésre, akkor csökken a csoportok közötti agresszió.

Meg kell érteni azonban, hogy a háború, a maga kegyetlenségével és borzalmaival, nem csupán pusztulást szül, az emberiség történetében sok példa van arra, hogy harcok folytán nagy és neves kultúrák születnek, azaz egy erősebb csoport, elpusztít vagy bekebelez egy gyengébbet, és ebből profitál, megerősödik, kiteljesedik. Területet, élelmet, pénzt, asszonyt szerez, s ezáltal bebiztosítja saját csoportjának túlélési és szaporodási esélyeit. A

háború tehát egyszerre pusztító és teremtő erejű, nagyon sok emberi életbe került, amíg megszülettek a görög demokrácia intézményei, vagy a modern Európa nemzetállamai. Einsteinnal folytatott levelezésében maga Freud is azt mondja, hogy: „...a hódító háborúkat nem lehet egységesen megítélni. Néhány ezek közül, mint a mongoloké és a törököké csak pusztulást hoztak, mások ellenben hozzájárultak a hatalomnak joggá való átformálásához, amennyiben olyan nagyobb egységeket hoztak létre, melyeken belül megszűnt az erőszak alkalmazásának lehetősége és egy új jogrend elsimította az ellentéteket. Ilyen volt például a drágán megfizetett pax romana, melyet a római hódítás adott a Földközi tenger népeinek...paradox módon el kell ismernünk, hogy a háború végtére is alkalmas eszköz lehetne a vágyott „örök” béke létrehozásához, annál a képességénél fogva, hogy megalkossa azokat a nagy egységeket, melyeken belül egy erős központi hatalom megakadályozza a további háborúkat.”^{416 417} Plautus állítása, a *homo homini lupus* értelemmel telítődik, ha a haszonelvet tartjuk szem előtt, és így talán az is világosabbá válik, hogy a történelemkönyvek miért foglalkoznak sokkal részletesebben egy-egy csata leírásával, mint mondjuk egy katedrális építésével.

Egyes evolúciós szemléletű gondolkodók a háborút a társas rendszerek alakulásának olyan kulcsmozzanataként kezelik, aminek sokszor drámai következményei vannak.⁴¹⁸ Itt elsősorban nem a veszteségekre, hanem inkább arra utalunk, ahogy a társadalmak végérvényesen átalakulnak a háború következményeként. A háború képes megtestesíteni mindazokat az interakciós folyamatokat, amelyeket a természet vagy a modern tudomány produkál. A civilizációk felemelkedése az egyre szervezettebb emberi csoportok megmérkőzésének a következménye, persze hiba lenne azt gondolni, hogy a háború a fejlődés záloga. A biológiai evolúcióhoz hasonlóan a háborúk mögött szelekciós folyamatok húzódnak meg, amelyekben a katonai szervezet fittségét a környezete teszteli egy másik katonai szervezet révén. A háborúzó ellenfelek hasznot szeretnének húzni a háborúból, mert a háború egy társas válasz a túlságosan kimerített természetes erőforrásokra. A háborús állapot katalizátorként működik, vagyis a társas önszerveződést segíti oly módon, hogy rákényszeríti az egyébként restségre és énvédelemre hajlamos embereket arra, hogy nagyon veszélyes körülmények között keményen és hosszan küzdjenek olyan előnyökért, amit a többségük nem is fog élvezni. Ahhoz, hogy egy embercsoport hasznot húzzon abból, hogy háborús konfliktusba keveredik egy másik csoporttal, igen nagy kockázatot

kell felvállalnia: a háború kimenetele mindig probabilisztikus jellegű, nehéz bejósolni, hogy ki lesz a győztes, meddig húzódik el a konfliktus, nem beszélve arról, hogy a háború hatalmas emberi és anyagi forrásokat emészthet fel. A háborúzni tehát kockázatvállaló viselkedés a javából.

Van még egy nem elhanyagolható aspektus, éspedig az, hogy az emberek nem szeretik a háborút. Annak ellenére, hogy az ember a földkerekség leghatékonyabb ragadozója, fajtársaira és más fajokra nézve egyaránt veszélyes, alapjában véve egy békés állat. Pontosabban békésebb, mint főemlős rokonai.⁴¹⁹ Igen kevés ember mondhatja el magáról, hogy eddigi életben sokszor látott élőben gyilkosságot, verekedést, pofozkodást, pedig iszonyúan zsúfolt társadalomban élünk, és a zsúfoltság köztudottan kedvez az agresszív megnyilvánulásoknak. A zárt, kis helyen élő kooperatív emberek számára létfontosságú az agresszió kontrollja, rítusokkal, szokásokkal igyekeznek a nyílt agresszió levezetését kulturálisan elfogadott mederben tartani. A békés állat kifejezés a csoporton belüli agresszió alacsony szintjére céloz, és korántsem a csoportok közötti agresszióra. Elképzelhető tehát, hogy egyébként nagyon békés emberi csoportok, igen heves agresszióval reagálnak egy másik csoport jelenlétére, és akár fegyveres erőszakhoz is folyamodnak a másik megsemmisítése vagy gyengítése céljából. Az emberre jellemző, hogy mihelyt egy csoport tagjává válik, preferenciát kezd mutatni a saját csoporttagok iránt, még akkor is, hogyha felületesen ismeri társait, és ellenségessé válik más csoportok tagjaival szemben, még akkor is, ha azokat korábbról jól ismerte. Valamiért fontos számunkra különbséget tenni a *mi* és *ők* között, és ennek megfelelően lényegesen másfajta viselkedést mutatunk az egyik és a másik csoport irányába. Ezek valószínűleg biológiai öröklött univerzáliák, melynek gyökerei nyilvánvalóan inkább érzelmi, mintsem politikai jellegűek.⁴²⁰ A modern háborúk gyökerénél is felfedezhetők ezek az univerzáliák, hiszen a háborús propagandának igen fontos része az ellenfél dehumanizálása. Az ellenségről mindig úgy beszélünk, hogy a különbözőségeket hangsúlyozzuk, és nem a hozzánk hasonló tulajdonságaikat, illetve jellemzően kidomborítjuk az *ők* becstelenségét.

A biológiai gyökerek ellenére nem lehet letagadni a konfliktusok politikai természetét, ami nyilvánvalóan a kulturális evolúció hozadéka. Érdekes módon azonban a politikatudomány egyszerűen nem foglalkozik vele, Gombár Csaba, politológus szavaival élve, csapodár nyelven sokat beszélnek róla, de lényegére nem világít rá a politika irányvonalából, mint teszi azt a

morál, a technika, a gazdaság, az etológia vagy a pszichológia tudománya. A háborúval kapcsolatos írások túlnyomó része a háború praxeológiájával foglalkozik, azaz a hogyan kell háborúzni technikai leírásával, a hadseregszervezéstől a sáncépítés és ellátás részletein keresztül egészen a hadvezéri erényekig. Pedig a háborúk politikai okokból következnek, megindításukról és befejezésükről politikai szereplők döntenek, mégpedig politikai nyomásra és politikai megfontolásból.⁴²¹ A háború az idők folyamán a politika eszközévé nőtte ki magát. A modern hadviselés egyik elméleti megalapozója, Carl von Clausewitz, porosz katona és hadtörténész, már a XIX. század elején azt írta, hogy a háború a politika folytatása más eszközökkel.⁴²² Mivel a politikum valós szerepe a csoportok együttlétéből eredő konfliktusok kezelése, ezért feltételezhető, hogy az emberi lét a csoportok találkozása óta már nem volt politikummentes lét. A háborúskodás nagyon hosszú ideig primitív volt, ahogy a csoportokban élő emberek is, de az intézményesedő politikum mellett egyre bonyolultabbá és kifinomultabbá vált. Az önálló hadsereg szervezésével pedig a háború intézményesen is beköltözött a politikumba.⁴²³

Az intézményesített háború kiteljesedésének megvoltak a nagy minőségi fordulópontjai, akárcsak a tudomány paradigmaváltásai és felfedezései, kétségkívül idetartozik az asszírok harciszekerekének megjelenése, a puszkapor feltalálása vagy a folytonos és változó irányú mozgásra képes harcikocsik, tankok megjelenése. A globalizáció körülményei között a háborút bátorítók és a háborúellenzők konstrukciói csapnak össze, és általában az győz, aki a közmédia segítségét jobban érvényesíti. Emellett az is megfigyelhető, hogy a modern tudomány olyan mértékben szolgálja a hadipart, ami aránytalanul magas a többi társadalmi ágazathoz képest. Az egymás mellé sorakozott katonák közötti űrt ma kitölti a tudomány, ami egyáltalán nem a létszámfölény taktikáját hivatott győzelemre juttatni, hanem a meglepetés és megtévesztés taktikáját. Az is igaz, hogy ezzel párhuzamosan a meglepetést egyre nehezebb elérni. John Laffin, a neves ausztrál hadtörténész azt mondja, hogy a jövő háborújában az lesz a győztes, aki először támad, anélkül, hogy bármi jelét adná a készülő támadásnak. Mert a háború valódi és alapvető természete nem egyéb, mint a bénító pusztítás.⁴²⁴

Így öltök ti

Az emberi civilizáció bontakozását figyelemmel kísérve nem csak a fejlődés mérföldköveit lehet beazonosítani, hanem a fajtársak ellen elkövetett merényletek minőségi átalakulása is szembeötlő. Az archaikus háború lényegesen különbözött a modern hadviseléstől. Régebben az ember ellen elkövetett erőszakos cselekedetek nem sokban különböztek a vadászatoktól, ahol a becserkészett vadat meglepetésszerűen letámadták és leteperték. Az ember elleni harc szervezetlenebb volt mint manapság, individuális érdekeket követett, erős érzelmi indíttatású volt, és viszonylag rövid idejig tartott. A férfiak harcosok voltak, akik szenvedélyesen gyűlöltek és irgalmatlanul öltek, ha kellett, akárcsak a legendás Akhilleusz.⁴²⁵ Ők még azonnali vágykielégüléstől indítatva, gyors dicsőségre áhítoztak. A civilizált társadalmakban a harcosok eltűntek, és helyükre fegyelmezettebb katonák léptek, akik már közös célokért küzdő képzett specialisták. Az utóbbiak csatái már nem a személyes erényekről szólnak, itt az erőszak már szervezett, kollektív és racionális, nemritkán morális érvekkel indokolt és támogatott akció.⁴²⁶

Mindezek alapján az emberi csoportok közötti fegyveres konfliktusoknak két alapvető formáját különíthetjük el: a *rajtaütést* és az *ütközetet*.⁴²⁷ A rajtaütés tipikusan primitív háborús forma, melybe az áldozat akaratán kívül kerül bele, az ütközetben viszont mindkét fél tudatosan és akaratlagosan dönt a küzdelem mellett, azaz minden résztvevő felvállalja a konfliktust. A fajon belüli rajtaütésszerű háborúskodás nagyon ritka a természetben, egyetlen csimpánz fajra (*Pan troglodytes*) és az emberre jellemző, és mindkét fajnál szinte kizárólag a hímek vesznek részt benne. A rajtaütésre szövetkeznek a részvevők (ez jellemző a csimpánzokra is), kiszemelnek egy sebezhető áldozatot, többnyire szomszédot, felméri a támadás sikerének valószínűségét és meglepetésszerűen támadnak, az egyenlőtlen és rövid küzdelemben pedig elég gyakran megölik az áldozatot. A rajtaütésszerű támadások fontos ismérve tehát az, hogy a támadók pontosan felbecsülik a várható ellenállást, és ez a számbeli fölényükben jut kifejezésre, vagyis az áldozat becsült erőnlétének és veszélyességének mértékében kevesebben vagy többen támadnak, azaz kiszámítják, hogy biztos fölényük legyen. A csimpánznál és az embernél is megfigyelhető, hogy ha az agresszorok nagyobb ellenállásba ütköznek, tehát az áldozat erősebb mint gondolták volna, akkor hirtelen

abbahagyják a támadást. Richard Wrangham, angol főemlős-kutató azt állítja, hogy ez a harcmódor igen elterjedt volt a prehisztórikus időkben, jelentős szelekciós tényező lehetett a humán evolúcióban.⁴²⁸ Erre utal az is, hogy tizenhárom, rajtaütésszerű háborút folytató, jelenkori primitív emberi kultúrában végzett vizsgálatuk szerint a felnőtt férfiak 20-30%-a erőszakos halál áldozata lesz. Bár nyilvánvaló, hogy a rajtaütésszerű támadásokra való szövetkezés és ennek megtervezése megkövetel egy bizonyos fokú leleményességet, nem elégséges a fejlettebb kognitív képességekre hivatkozni. A törpecsimpánz (*Pan paniscus*) értelmileg nem marad el nagyobb testű rokonától, körükben azonban ismeretlen ez a fajta harcmódor, mert a hímek nem hajlanak a szövetkezésre. Ezt a harcmódot Wrangham az ún. *erő-kiegyensúlyozatlanság* hipotézissel magyarázza.⁴²⁹ Eszerint a rajtaütés csak ott bukkan fel, ahol az egymás mellett élő csoportokat huzamos rivalizáció jellemzi, és a csoportok egyedei hasznot húznak abból, ha szomszédjaik erejét ily módon csökkentik. A haszon nagyon sokféle lehet: területszerzés, a határzónák biztonságának növelése, félelemkeltés a szomszéd közösségben, nőstények átcsalogatása az agresszorok csoportjába, táplálék elcsenése és egyebek. Wrangham szerint a támadóknak elméletileg nem szükséges megérteniük, hogy melyik haszonforma a legidősebb, elegendő, ha a viselkedést a koalíciós erő igazgatja és a hímek reprodukciós sikert érnek el, miközben a másik csoport ereje természetesen gyengül. A tervezésnek tehát nem kell magába foglalnia a rajtaütés specifikus célját, az ebből származó haszon sokszor kiszámíthatatlan. Az erő-kiegyensúlyozatlanság hipotézis másik fontos érve, hogy az erőfölényben végrehajtott gyors támadás jó esélyt biztosít az agresszoroknak, hogy épségben megússzák a csatát. Csimpánzoknál a többségben levő támadók egynéhányra lefoglalja a többnyire magányos ellenséget, míg egy másik társuk megsebzti azt. Az embernél az erő-kiegyensúlyozatlanság sokszor nem a számbeli fölényben, hanem a hadistratégiában vagy haditechnikában jut kifejezésre. Az erő-kiegyensúlyozatlanság hipotézis magyarázatot kínál arra, hogy hogyan fejlődhetett ki és maradhatott fent a közönséges csimpánzoknál a rajtaütésszerű háborúzás, és miért nem alakult ki a törpecsimpánznál. Az utóbbiak ökológiai környezete lehetővé teszi, hogy kiterjedtebb, stabilabb és kevésbé zárt csoportokban éljenek mint az előbbieket, így körükben a hangsúlyos erő-kiegyensúlyozatlanság igen ritka.⁴³⁰

Mint már említettem, a fajon belüli rajtaütésszerű támadások ritkaságszámba mennek az élővilágban, ezért a szerzők szerint a csimpánz és ember által gyakorolt módszer formai és funkcionális hasonlósága arra utal, hogy a rajtaütés valószínűleg a csimpánz és ember evolúciós kettéválása előtt már felbukkant, de a két új ágon továbbélve, mintegy 5-6 millió éve folyamatos szelekciós tárgy. Az erő-kiegyensúlyozatlanság hipotézis azt veti fel tehát, hogy a szelekció egy olyan erőszakos agy kialakulásának kedvezett, amelyik adott feltételek mellett bátorítja a szomszédok elleni agressziót. Fontos hangsúlyozni, hogy ez az agy képes arra, hogy pontosan felbecsülje az előre kitervelt és nem-provokált konfliktus költségeit.

Igenám, csakhogy az emberek közötti konfliktusokban létezik egy, a főemlősökre nem jellemző másfajta hadviselés is, amelyik kiterjedt és elhúzódó. Ez az ütközet. Wrangham felveti annak lehetőségét, hogy ez esetben nem ugyanaz a szelekciós tényező működik. A szabályos ütközetben az ellenfelek mindegyikének lehetősége nyílik arra, hogy felbecsülje az ellenség erejét, ütőképességét, mivel a támadást megelőzi egy hadüzenet, tehát tudnak egymás szándékáról, elvileg van lehetőségük arra, hogy pontos becslést végezzenek a háború kimenetelét illetően. Ha a felek elfogulatlanul végeznék ezt a becslést, akkor egyikük vagy másikuk racionális okokból megtagadná a háborúzást, mert gyengébbnek találná magát, és számolna azzal, hogy tetemes veszteségek érhetik. Ez azonban igen ritkán történik meg, mint ahogy az is igen ritkán fordul elő, hogy a szemben álló felek erőviszonyai tökéletesen kiegyensúlyozottak. Az emberiség történelmi múltja és jelene kiterjedt és hosszantartó fegyveres konfliktusokkal tarkított, melyek mindegyikében az ellenfeleket az a pozitív illúzió táplálta, hogy győzni fognak. A pozitív illúzió ellenére, vagy inkább annak következményeként, a szereplők valamelyike általában veszít, ami arra vall, hogy a vesztesek vezetői képtelenek voltak reálisan felmérni győzelmi esélyeiket, azaz katonai szempontból inkompetensek. A katonai inkompetenciának súlyos következményei vannak, hiszen a szélsőségesen kockázatvállaló viselkedés, csekély győzelmi esélyek mellett óriási anyagi és emberi veszteségeket okozhat.

A hadvezér a sisak mögött

A régi harangöntésű ágyúk némelyikén, de a híres Krupp ágyúgyár első termékeinek csövén is ez volt olvasható: *ultima ratio regis*, azaz a királyok utolsó érve. Azt hinnénk, hogy a háború a végső megoldások eszköze, de ez messzemenően nem így van, mivel legtöbb esetben elkerülhető lenne. Az esztelen vérontás elkerülése alig volt a történelem során a racionális mérlegelés eredménye, és többnyire azért húzódnak el a konfliktusok, mert a felek semmilyen szín alatt nem hajlandóak mérlegre tenni a veszteségeiket.⁴³¹ Az aprólékosan kidolgozott és logikai csúcsformát igénylő hadi stratégiák mögött is látatlanul meghúzódik az emberi emóciók világa, a gyűlölet ereje. Az indulatokat azonban kezelni kell, mert azok kikezdi a csoport szervezetségét, tudni kell ezeket a megfelelő irányba kanalizálni, és a megfelelő időpontban szabadjára engedni. Erre a feladatra teremtettek a hadvezérek. Ők azok a hús-vér emberek, akikről a hajlamosak vagyunk elhinni, hogy valójában többek, mint közönséges emberek, amolyan félistenek. Kérdés, hogy miért tehetnek szert akkora hatalomra, hogy élet és halál uraivá válhatnak, és melyek azok az emberi vonások, amelyek kiemelik őket a közlegények soraiból.

Először is, el kell fogadnunk, hogy a hadúri minőség egy nagyon erős bizalmi kapcsolatot feltételez a vezér és beosztottjai között. Ez a bizalmi kapcsolat erősen asszimetrikus, a függőség, a sebezhetőség és az elvárások szintjén is, ha a két fél hiedelmeit külön-külön mérlegeljük. Ez egyébként nem egy szokatlan emberi kapcsolat, egy sor olyan szakmát említhetünk, amiben az asszimetria bizalmi alapon működik. A hadvezérek a hazánkat védik meg, de ugyanígy a dadák vigyáznak gyerekeinkre, az orvos vigyáz az egészségünkön, a rendőr vigyáz a testi épségünkön, a tűzoltó a gyúlékony javainkra, a pszichológus az elménk épségére. Minden esetben egy asszimetrikus bizalom fedezhető fel a védett személyek irányából a védők fele. A bizalom tehát szinte minden társas helyzetben fellelhető pszichológiai állapot, amiben tapinthatóan jelen van a felek egyikének kiszolgáltatottsága és sebezhetősége, és a másik fél iránti pozitív elvárásokra épül.⁴³² A bizalom azt is jelenti, hogy felismerhető a védő félnek az a szándéka, hogy a védelemre szorulókra vigyázzon, de ennél többet is. A védelmezett felet arról is meg kell győzni, hogy a jó szándék mellett a védelmező rendelkezik olyan, a szakmájához kapcsolható elengedhetetlen tulajdonságokkal, amelyek

képessé is teszik őt a védelemre. Egy hadseregben dolgozó vezetőnek, nem csupán arról kell biztosítania népét, hogy szándékában áll minden körülmények között óvni és védeni, hanem azt is, hogy képes is erre. A vezető szerepben rendkívül bonyolult interperszonális és szervezeti problémákkal szembesül a személy, ezek megoldása során egyszerre érvényesítheti szakmai tudását és személyiségének sajátosságait. A katonai jellegű ismeretek szükségszerűségét itt nyilván nem vitatjuk, az, hogy milyen a sikeres hadi vezető pszichológiai profilja viszont annál jobban érdekel.

Az egyik legismertebb modern személyiségelmélet, ami jórészt még egységesnek is mondható, Big Five néven ismert. Eszerint öt kiemelkedő faktor létezik, ami mentén a teljes személyiség megragadható: (1) az extravenzió, szociális nyitottságot jelent; (2) a barátságosság, az együttműködési hajlamra utal; (3) a lelkiismeretesség, a felelősségteljes magatartást jelenti; (4) a stabilitás, az érzelmi kiegyensúlyozottságot fedi; (5) nyitottság, az új tapasztalatok iránti fogékonyságot jelenti. A személyiségpszichológusok azt találták, hogy a vezetői hatékonyságot és kiteljesedést az öt faktorból négy erőteljes jelenléte kíséri, kivételt egyedül a barátságosság képez.⁴³³ Az így összeálló kép alapján a vezető egy olyan társaságkedvelő ember, aki munkáját felelősséggel végzi, nyitott a világra, vagyis nem zárkózik el az új tapasztalatok elől, és még nehezen hozható ki a sodrából is, mert kellően higgadt. Csupa kellemes és elviselhető vonás, még akkor is, ha a barátságosság hiányzik közülük. A probléma viszont az, hogy személyiségnek nem csupán napos oldala, hanem árnyoldala is van. Létezik egy sor olyan vonás, ami szubklinikusnak nevezhető, vagyis egy személyiségzavar vagy betegség nyílt jelentkezése előtti állapottal írható le. Ezeket viszont a Big Five nem fedi le. Például az óvatosság az elkerülő viselkedés előtti állapot jellemzője, a kötelességtudat a függőséget előzi meg, a feltűnő viselkedés a későbbi narcizmus előjele, a színes képzelet a skizotípiás gondolati csapongás felvezetője, a csintalanság az antiszociális magatartás előtti állapot, a szkepticizmus pedig a paranoia előszobája. Minden pár második tagját a mentális zavarok osztályozását tartalmazó DSM már betegségként írja le. Érdekes lenne tehát azt is tudni, hogy a katonai vezetők milyen szubklinikus tulajdonságokkal rendelkeznek. A legoptimistább feltételezés szerint ezen tulajdonságok jórésze negatívan korrelál a vezetői tulajdonságokkal, tudniillik ezek közvetlenül a vezető beszámíthatóságot kérdőjeleznék meg, és amerikai kutatók utána is jártak ennek a dolognak.⁴³⁴ A vizsgálatban több

mint 900 kadét vett részt, akiknek mintegy 80%-a férfi volt, és három éven keresztül figyelték a vezetői kvalitásaik alakulását. A szubklinikus vonások egész sorát vetették össze a vezetői képességekkel: kételkedés, ingerlékenység, óvatosság, visszafogottság, megfontoltság, feltűnési vágy, csintalanság, élenkség, képzelőerő, szorgalmasság és kötelességtudat szerepeltek a sorban. Első pillantásra úgy tűnik, hogy ezek némelyike még túlzott formájában sem jelent veszélyt egy vezető személyiségében, azonban ez nem így van. Ha például egy parancsnok óvatos és körültekintő, akkor az hasznos lehet egy nyílt fegyveres konfliktusban, de ha az óvatosság odáig fajul, hogy mindenkinben kételkedik és mindenben összeesküvést szimatol, akkor ez esztelen leszámolóshoz vezethet, melynek áldozatai teljesen ártatlan emberek. Sztálin, a Szovjetunió leghírhedtebb vezére hatalomra kerülése után mindenkinben ellenséget látott, és ezért a kommunista párt vezetőségéből, illetve a hadsereg tábornoki karából is sokakat kivégeztetett. A paranoia annyira elhatalmasodott rajta, hogy emberek millióit végeztette ki, vagy dolgoztatta munkatáborokban, mert az ellenség ügynökeként könyvelte el őket. A tisztogatások eredményeképpen a szovjet hadsereg és a gazdaság is jelentősen gyengült, ami újabb katasztrófához vezetett, hiszen a szovjet hadseregnek voltak a legnagyobb veszteségei a második világháborúban.⁴³⁵ Nos, a szubklinikus vonások bármelyikének erős jelenléte olyan személyiségtorzulást eredményezhet, ami a vezető értékét aláássa. A vizsgálatban azt találták, hogy a kételkedés és képzelőerő faktorok valóban negatív együttváltozást mutattak a vezetői képességekkel, vagyis a jó vezetőkre nem volt jellemző sem az erős kételkedés, sem az erőteljes képzeleti tevékenység, ám egy sor egyéb vonás, mint az óvatosság, feltűnési vágy, élenkség és kötelességtudat erős pozitív együttváltozást mutatott a vezetői képességekkel. A személyiség sötét oldalára levetítve ez azt jelenti, hogy a kiemelkedő vezető gyanakvóbb, mint az átlag, vagyis mások szándékaiban gyakrabban lát ártó szándékot; jobban motivált arra, hogy kitűnjön társai közül, önmaga fontosságát eltúlozza; az emocionális ömlengés és figyelemfelkeltés gyakori viselkedés nála; és az erősebb függőségi viszonya miatt döntésképtelenebb, mint mások, legalábbis több biztatásra és tanácsra van szüksége ahhoz, hogy döntést hozzon.

Léteznek olyan megközelítések is, amelyek az emberek által áhított értékek két különböző pólusán mérlegelik a vezetői erényeket.⁴³⁶ Az emberek különböző értékek felé hajlamosak elmozdulni. Vannak, akiket a hatalom, az

erő és a befolyásgyakorlás igénye késztet cselekvésre, míg másokat az emberek közelsége és a kapcsolatok iránti elköteleződés motivál. Az egyik az erő-érték, míg a másik a kapcsolat-érték. Mindkettő mögött azonos személyiségfaktor, a Big Five első eleme, az extraverzió húzódik meg. Más szóval, a magas erő-értékkel és magas kapcsolat-értékkel jellemezhető vezetők mindegyike kifele forduló, valódi társasági ember, a különbségek csupán abból erednek, hogy egyes vezetők az emberek fölötti befolyást tekintik értéknek, míg mások az emberekkel kiépített kapcsolatot tekintik értéknek. Közös bennük, hogy az érték birtoklása végett mindkettő cselekvésre és áldozatra kész. A magas erő-értékkel rendelkező vezetőt az emberek hajlamosak karizmatikus személyként elkönyvelni, míg a kapcsolat-értékkel rendelkezőt egyáltalán nem látják annak. Egy vizsgálatban 39 amerikai elnök személyiségjegyeit és teljesítményét elemezték, és igen erős összefüggést találtak az egyes elnökök machiavellizmusa és az elemzők által megítélt karizmatikusság között, ami azt jelenti, hogy nagy átfedés lehet a két jegy között.⁴³⁷ A machiavellista vezető egyértelműen az erő-értékkel bíró személy, amint erre már korábban rávilágítottunk, hiszen az erő számára jutalom, aminek a megszerzése és megtartása minden egyebet felülír. Mindkettőben fellelhető a magas fokú expresszivitás, az önbizalom, az erős érzelmi szabályozás, és nem utolsósorban a mások irányítására törekvés. Másfelől, azok az elnökök, akik nem számítottak machiavellistának szinte egyáltalán nem rendelkeztek a fenti vonásokkal. Őket békés, barátságos, közvetlen, őszinte, jó szándékú és szolgálatkész vezetőknek látták, de nem említették karizmatikus vezérként. Tehát ha valaki vezetőként a kapcsolat-értéket választja, annak számolnia kell azzal, hogy egészen más szociális percepció alá esik, sosem válik belőle karizmatikus figura, esetleg jószívű elnökbácsi.

A személyiség érvényesülésének egy másik kulcspontja az, hogy mekkora önbizalommal veti bele magát valaki a társas pozícióért folyó küzdelembe. Az önbizalom nagyon fontos összetevője mindennemű sikernek, de eltúlzott formában komoly személyiségtorzuláshoz vezet. Egy korábbi fejezetben részletesen taglaltuk a nárcisztikus személyiséget, mint az önbizalom markáns megtestesítőjét, és említettük, hogy különbséget kell tenni egészséges és egészségtelen nárcizmus között. Az előbbiben az ember önbizalma a összhangban van a valósággal, és nem él súlyos önbecsapásokkal, teljesíthető célokat tűz maga elé, és ezek eléréseért szívesen megcsillogtatja képességeit. Az egészségtelen nárcizmusban viszont a személy önbizalma túlnő a

valóságon, gyakorlatilag átcsap önteltségbe, és az ilyen személy erős hajlamot mutat, nemcsak az önfényezésre, hanem arra is, hogy másokat manipuláljon, kihasználjon és kizárólag a saját maga szolgálatába állítson. A nárcizmus kapcsán szóba hozható az ellenőrzés iránti igény, a státus, az erő és teljesítmény, mind olyan jegyek, amelyek a vezetői szerepben nélkülözhetetlenek. Mindezeknek fontos kiegészítője a pszichés jóllét, vagyis ezek az emberek egyszerűen jól érzik magukat a bőrükben, kevés hajlamot mutatnak a depresszióra és a szorongásra, olyan állapotokra, amelyek a nyugati civilizációban annyira elterjedtek, hogy már népbetegségnek számítanak. Egy vizsgálatban, amelyben tisztiskolás tanulókat vizsgáltak, arra voltak kíváncsiak a kutatók, hogy a vezetői szerepkörbe lépő személyeket inkább a nárcizmus pozitív összetevője, vagyis az önbizalom, vagy inkább a nárcizmus negatív összetevője, a kizsákmányoló vonás jellemzi.⁴³⁸ A kutatás egyik érdemi újítása az volt, hogy a kutatók nem a katonai előléptetések mögött meghúzódó indoklásokra voltak kíváncsiak, hiszen ezek mindig a felettesek elemzéseire alapoztak, hanem ehelyett az egyenrangú katonatársak indokait mérlegelték. Megnyugtatónak tűnik, hogy társak a legjobb vezetőkben a nárcizmus pozitív oldalát keresték és méltatták, vagyis az erős énképet és a nagy önbizalmat, viszont elutasították a manipulatív és mások kizsákmányolására utaló hajlamot, amelyek a nárcizmus sötét oldalát testesítik meg. Ugyanakkor elgondolkodtató, hogy az egyenrangú társak közötti bensőségesebb és kevésbé formális kapcsolat dacára az előléptetések során sosem az azonos ranggal rendelkezők véleményére alapoznak, hanem a hierarchia magasabb szintjein elhelyezkedők sokkal sterilebb és egyoldalúbb véleménye a mérvadó. Egy katonai felettes előtt a beosztott igen könnyen leplezni tudja azt, hogy nála alacsonyabb ranggal rendelkezőket kihasználja és manipulálja, de ugyanakkor kitűnhet önbizalmával és magabiztosságával. A felettesek tájékozatlansága a beosztottjaik kvalitásairól sajnos egyre nagyobb méreteket ölt, amint a hierarchia felsőbb csomópontjain vizsgálódunk. Minél nagyobbak a rangbéli különbségek, annál kevesebbet tudnak az emberek egymás valódi arcáról. Azok az emberek viszont, akik egy csoport tagjaiként azonos jellegű problémákkal szembesülnek, hasonló eszköz- és tudástárral rendelkeznek, és cselekvési lehetőségeik is egyformák, hamarabb észrevehetik az egyéni különbségeket, akkor is, hogyha azok a problémák megoldását szolgálják, és akkor is, hogyha a problémák elmélyüléséhez vezetnek. Egy katonai szervezetben a létfeltételek hasonlósága ily módon nem csupán uniformizál,

de lehetőséget teremt arra is, hogy a tagok magatartásának finom különbségei felszínre kerüljenek. Azt gondolnánk, hogy egy csoportvezetőnek egyformán kell kezelnie minden tagot, és a csoporton belüli véleménykülönbség gyengíti a csoportkohéziót, illetve ha a csoport tagjai képesek ezt megbeszélni, akkor ez helyrebillenti a csoporton belüli egyensúlyt. Ehelyett azonban inkább igaz az, hogy azok a vezetők, aki arra törekednek, hogy mindenképpen összekovácsolják a csapatot, akaratlanul is a különbözőség ellen lépnek fel, ami a csapat működését inkább akadályozza, mintsem segíti. Egyfelől a különbségek elfojtása a csoportban túlnöveli a csoporttagok közötti bizalmat, ami odavezethet, hogy figyelembe sem veszik, vagy alábecsülik azokat az információkat, amelyek nem a csoport véleményét tükrözik. Döntéshelyzetekben azonban ez akár végzetes tévedéseket is eredményezhet. Másfelől a csoport vezetőjének ébernek kell lennie, nem szabad túlságosan szoros bizalmi kapcsolatokat építenie azért sem, mert arra ébredhet, hogy a tagok éppen bizalmi alapról indulva kérdőjelezik meg a döntéseit. Az aranyközéputat az jelenti, hogyha a vezető figyelembe veszi az egyes tagok közötti különbségeket, de képes a csoportot egységes egészként kezelni. Összegezve, a csoporton belüli nézetkülönbségek felvállalása nem biztos, hogy negatívan befolyásolja a csoport működését, és ez különösen igaz a háborús konfliktusokra, amikor az okos és alapos mérlegelés hatása szinte azonnal megmutatkozik.⁴³⁹ A józan megfontolás különösen aláhúzendó, hiszen a katonai inkompetenciának a megkülönböztető jele a túlzott magabiztosság, aminek egyenes következménye az ellenség erejének alábecslése és az ebből fakadó rossz döntések sora.⁴⁴⁰ Az a csoport, amelyik kritikátlanul elfogadja a vezére döntéseit, kiszolgáltatottá válik, az viszont, amelyikben érvek ütközhetnek, lehetőséget kap arra, hogy a legjobb formáját hozza.

Az Egyesült Államok Katonai Akadémiájának legrégebbi és leghíresebb tisztképző központja a keleti parton fekvő West Point helységben található, ahol évente mintegy ezer új katonai vezető végez. Ez az intézet kifejezetten a hatékony katonai vezetők képzését tűzi ki célul, és állandó terepe azoknak a vizsgálatoknak, amelyek e hatékonyság szociális, pszichológiai és tapasztalati tényezőit kutatják. Az egyik legátfogóbb kutatási projekt, a BOLDS (Baseline Officer Leader Development Study) szerteágazó longitudinális követővizsgálatok révén igyekszik azonosítani azokat a személyiségjegyeket, amelyek későbbi vezetők sikereinek alapjául szolgálnak.⁴⁴¹ A projekt egyik részeredményeként leírható, hogy a négy éves képzésben résztvevő kadétkok

pszichoszociális képességeiben alapos fejlődés és minőségi változás tapasztalható, viszont ezek nem mutatnak összefüggést az akadémiai teljesítményhez oly fontos kognitív képességekkel, mint a kritikai gondolkodás, problémamegoldás, téri-vizuális képességek és logikai következetesség. Ez arra utal, hogy a katonai vezetői hatékonyság egymástól független, de egyenként nélkülözhetetlen képességek mozaikja, egyik része valószínűleg kifejezetten társas képességeket és interperszonális intelligenciát, míg másik része kifejezetten egyéni jellegű kognitív képességeket és intraperszonális intelligenciát feltételez. Az is megfigyelhető, hogy a két képességstruktúra függetlenedése a képzés előrehaladtával egyre hangsúlyosabb, ami gyakorlatilag azt jelenti, hogy egy frissen végzett katonatiszt szociális képességei alapján nem tudjuk bejósolni az egyéb, kognitív jellegű képességeit. Míg a pszichoszociális képességek pozitív változása a képzés első időszakában a legfeltűnőbb, a kognitív képességek inkább a képzés végéhez közeledve teljeseznek ki, ami azt sugallja, hogy a fejlesztésben érdemesebb először a társas jellegű kompetenciákat erősíteni, majd fokozatosan átnyergelni a kognitív kompetenciák fejlesztésére.

Szintén West Point volt a helyszíne annak az amerikai vizsgálatnak, amelyben néhány száz kadét esetében követték, hogy milyen személyiségjegyekkel rendelkező személyek azok, akik leginkább reménykedhetnek az előléptetésben és a sikeres katonai karrierben.⁴⁴² A tiszti képzésbe belépő elsőéveseket a kognitív képességeik, az élettapasztalat, a lelkiismeretesség, a vezetői hajlam, a fizikai erőnlét, az önbecslés, a bátorság és morális ítélőképesség mentén értékelték, majd a negyedik év végén, a tisztiiskolából való kilépéskor megismételték a mérést. Két változóval vetették össze a fenti tulajdonságokat, az érvényesüléssel és az eredményességgel. A kognitív képességek jól bejósolták az előléptetést, de nem mutattak kapcsolatot az eredményességgel. A lelkiismeretesség sem az érvényesüléssel, sem az eredményességgel nem korrelált, ami elgondolkodtató, hiszen az itt használt mérőeszköz olyan mögöttes faktorokat vizsgált, mint a felelősségtudat, az önkontroll és a társas konformizáció. Mindegyiknek külön-külön is óriási súlya kellene legyen, ha élet-halál fölötti kérdésekben döntést bízunk ezekre a vezetőkre. A vezetői hajlam a kognitív képességekhez hasonlóan az előléptetést bejósolta, viszont az eredményességgel nem mutatott összefüggést. A fizikai erőnlét igen jól előrejelezte mind az érvényesülést, mind az eredményességet, sőt az összes tulajdonság közül ez bizonyult a

legmegbízhatóbbnak. Ez újra csak szembeötlő, hiszen azt hinnénk, hogy a modern háborúban a fizikai erő nem képviselteti magát olyan súllyal, mint a korábbi konfliktusokban. Úgy látszik azonban, hogy csoportban a testi fittség jelzéseire még mindig igen receptívek vagyunk, a vezetőt fizikailag is erős személynek szeretnénk látni, annak ellenére, hogy a háborúban eltűnőben vannak a testközeli harcok. Egy olyan korszak háborúiban, amikor a megsemmisítő szerepet az emberről robotokra ruházzuk, ez már szinte atavisztikus jegynek számít. A magyarázat szerintem az, hogy a fizikai és mentális tűrőképesség nagyon is összefüggnek egymással, így a látható biológiai markerek elég jól előrejelzik az erős stressznek kitett szervezet tűrőképességét. Az önbecslés az érvényesüléssel összefüggést mutatot, viszont az eredményességgel nem. Meglepő viszont, hogy a bátorság egyikkel sem hozható összefüggésbe, és még elkésérítőbb, hogy a morális ítélőképesség sem. A vizsgálat alapján tehát a világ első számú hadseregének legelőkelőbb tiszti iskolájában a fizikai erőnlét jósolja be a legjobban a katonai érvényesülést és eredményességet, és ugyanitt a lelkiismeretnek és morális ítélőképességnek fikarcnyi hatása sem érvényesül. Természetesen hiba lenne azt kijelenteni, hogy lám-lám, a katonai vezetők képzése teljesen félre-csúszott, de figyelmeztet arra, hogy a hadseregek sztereotip mottói mögé nem csupán a tévedhetetlen és igazságot osztó hősök sorakoznak fel, hanem a tökéletlen emberek is. Miből kifolyólag tökéletlenek egyes katonai vezetők?

El kell fogadnunk azt, hogy egyes események nehezen bejósolhatóak, még akkor is, hogyha elegendő és hiteles információval rendelkezünk. Ez még két szembenálló futballcsapat esetében is igaz, nemhogy két állig felfegyverzett hadsereg esetében. A kimenetet meghatározó tényezők olyan számosak, hogy képtelenség ezek hatását egyszerre megragadni. Mégis, azt kell mondanunk, hogy az lesz a győztes, aki egyidejűleg képes több tényezőt manipulálni és kontroll alatt tartani. A vesztes csaták elemzéséből kiderül, hogy a vereségek leggyakoribb oka az, hogy a hadvezérek túlegyszerűsítik azt, ami a valóságban egy rendkívül összetett és bonyolult jelenség. Mindez visszavezethető a pozitív illúzió jelenségére, ami kifejezetten az információk mellőzésében nyilvánul meg. A tökéletlen vezető, egyfajta énvédelmi eljárásként, mellőzi azokat az információkat, amelyek az ellenfél ütőerejéről szólnak, és eltúlozza azokat, amelyek a saját erőnlétét bizonyítják. Egy elemzés során a kutatók 120 háborús eseményt vizsgáltak meg, és kiderült, hogy az esetek mindössze 18%-ban veszített a nagyobb haderőt képviselő fél. Ez önmagában nem is

lenne meglepő, viszont az esetek 34%-ban a gyengébb hadsereg volt a támadó fél. Durván számolva ez azt jelenti, hogy a gyengébbek elveszítették azoknak a csatáknak is a felét, amelyben ők voltak az agresszorok, ez pedig nehezen írható a véletlen számlájára. Ez esetben jó okkal feltételezhetjük, hogy a hiú győzelmi ábrándból, a pozitív illúzióból fakadt a vezetők rossz döntése.⁴⁴³

Hiba lenne viszont azt gondolni, hogy ahol a pozitív illúzió megjelenik, ott balul sül el minden. Ez tévedés. A pozitív illúzióknak komoly szerepe van abban, hogy az ember megküzdjön egy fenyegető helyzettel, legyőzzön egy nehézséget, vagy felülkerekedjen másokon. Egy adaptív pszichológiai fegyver, egy szelídnek tűnő önbecsapás, ami segít elnyomni azokat a gátlásokat és aggályokat, amelyek egy cél elérését megghiúsítanák. Igazi nyerőfegyverre akkor válik, hogyha blöffel párosul, tudniillik az ellenfél ez esetben hajlamos lesz az üzenetet komolyan venni, holott az nem valóságos, vagy pedig úgy kezelni, mint ami egy öntelt és valóságtól elrugaskodott elme terméke, holott igazából ez sem az.

A fegyver tehát gyakorlatilag oda és vissza is elsülhet, de igazából akkor válik veszélyessé, amikor egy katonai vezető nem ismeri fel, hogy ő maga pozitív illúziók rabja, és olyasmibe vág bele, amit képtelen végigvinni. Ennek a viselkedésnek a magyarázatára egyes kutatók a fajfejlődés nyomán megváltozott háborúsdit hozzák fel.⁴⁴⁴ Mint azt már korábban említettük, az evolúció korábbi időszakában a szabályos ütközetek helyett az alkalmi rajtaütések voltak gyakoribbak. Ez a harcmodor nem teszi lehetővé azt, hogy a résztvevő felek egymás erejét felbecsüljék. A túlerőben lévő csapat letámadja a megfelelő pillanatban a felkészületlen másik felet, és rövid idő alatt a lehető legnagyobb pusztítást végzi. Ebben az esetben a támadó pozitív illúziója teljesen indokolt, hiszen szinte biztosra vehető a győzelme az erőkiegyensúlyozatlanság okán, de legrosszab esetben is gyorsan és sértetlenül vissza tud vonulni. Az ütközet megjelenésével viszont teljesen átíródott a helyzet. A szemben álló felek felkészülhetnek a csatára, információkat gyűjthetnek az ellenfélről, mérlegelhetnek. A modern hadviselés tehát elvileg nem kedvez a pozitív illúziókkal élőknek, hiszen racionálisabb lenne az a viselkedés, hogy a gyengébb fél elkerülje valamilyen módon a szemtől-szembe csatát. A tökéletlen, pozitív illúzióihoz ragaszkodó vezető egy adaptív viselkedésformát hoz a múltból, ami viszont ritkán alkalmazható az új körülményekre. Az evolúció malmai lassan őrölnék, ez magyarázza azt,

hogy miért oly gyakori a kockázatvállaló viselkedés még a modern háborúkban is, és miért vállalják fel a nyílt, fegyveres konfliktust olyan seregek is, akik vereségre vannak kárhozthatva. A vesztesek mögött ott áll egy inkompetens hadúr, akinek a feje tele van egy ősi korba illő pozitív illúziókkal.

A harcos szellemtől a hős szelleméig

Van egy könyv, amiből a Távol-Keleten két évezreden keresztül tanult minden egyes katonatiszt és parancsnok, egy könyv, aminek fontos szerepe van abban, hogy a világ másik felében Kína néven született egy birodalom. A *Sunzi Bingfa* (magyarul *Szun-ce: A hadviselés törvényei*) a világ első fennmaradt hadtudományi munkája, amit a hagyomány szerint Szun Wu (i.e.VI. század), a legendás hírű hadvezér írt, de valószínűbbnek tűnik, hogy írója i.e. a IV. században élt, csak kínai szokás szerint a műve tekintélyének emelése érdekében folyamodott az ismert hadvezér nevéhez.⁴⁴⁵ Ez a kis írói blöff mindenképpen megbocsátható, hiszen a mű olyan éleslátásról és stratégiai ismeretekről tesz tanúbizonyságot, ami párját ritkítja. Talán ez az első próbálkozás a háborúk történetében, hogy egy szaktekintély tudománnyá akarja tenni a hadvezetést. Elméletének kiindulópontja az, hogy a hadvezér teljhatalmú, és mindenki más a sereg hierarchiájában egyszerű végrehajtó. A teljhatalom abból ered, hogy a hadvezér ismeri a hadvezetés objektív törvényeit és ezeket igazítja a helyzeti tényezőkhöz. Ezért, ha a helyzet úgy kívánja, akkor a fejedelem parancsait is megtagadhatja, mert a laikus elképzelések nem lehetnek összhangban a hadviselés törvényszerűségeivel. Szun mester szerint a háború egy ország legnagyobb vállalkozása és a gonosz műve, amit lehetőség szerint kerülni kell, mert sorozatos győzelmek esetén is gyengíti az országot: „...száz harcot vívni, s százszor győzni nem a legjobb a jók között. Nem is harcolni, mégis alávetni az ellenséges sereget: ez a legjobb a jók között”.⁴⁴⁶ Az igazi harcos tehát nem áhítja a háborút, de szakszerűen vezeti azt. Nem is csoda, hogy a klasszikus harcos a keleti filozófiában a bölcsesség, a megbízhatóság, az emberség, a bátorság és szigorúság erényeinek megtestesítője, csupa olyan pozitív töltettel rendelkező tulajdonságot hordoz, ami csodálatra méltó. A *harcos modell* a háború gyermeke, de nem csak hadseregek vezetőire húzható rá, leplezetlenül megmutatkozik a politikában, a gazdaságban, a sportban és mindenhol, ahol az emberek hierarchikus rendbe tömörülnek, és vetélytársat látnak más emberek hasonlóan szervezett csoportjaiban.

David Nice, a politikatudományok szakértője szerint a harcos modell szorosan kötődik egy sor fontos hiedelemhez.⁴⁴⁷ Ezek egyike, hogy a vezér alakja összefonódik a konfliktussal és szembenállással. Továbbá, az információáramlás erős ellenőrzője, kézben tartja a kiáramló és a bejövő információk fölötti kontrollt. A harcos vezető gondosan megválogatja a csatáit, és csak akkor harcol, ha ez elkerülhetetlen. Más embereket ütközőként használ, és a jövőbeni lehetőségeit alaposan megtervezi és mérlegeli. Végezetül pedig, a harcos vezető a világot alapvetően egy veszélyes és ellenséges helyként látja, ahol csak kevesekben lehet megbízni. Tekintsük át ezeket a hiedelmeket, és vegyük észre, miként gyűrűznek be ezek a társadalmi lét egyéb dimenzióiba.

Konfliktus nélkül nem léteznének háborúk, és nyilvánvalóan nem lenne szükség hadvezérekre sem. Az érdekek ütközése az emberi társadalmakban azonban rendkívül elterjedt jelenség, szinte közönségesnek számít az, hogy az egyik ember érdekeinek érvényesítése nyomán más emberek érdekei sérülnek, és ez szembehelyezi őket. Végtelen sok példát lehetne felhozni arra, hogy egy ember nyeresége egy másik ember kárára történik, és az elhúzódo emberi játszmákban nem mindig az optimális egyensúly megtalálása a végkifejlet. A konfliktus tehát sok társas szerveződés lételeme. A hadsereg mellett talán a politikai alakulatokban ölt testet leginkább a megküzdés igénye. A politikai pártok tulajdonképpen harci alakulatok, akik támadják egymást, jó esetben becsületes kritikával, de igen gyakran sértő módon, valahogy úgy, hogy a másik fél alacsonyabbrendűségét, becstelenségét vagy bűnösségét hangsúlyozzák. Érdekes dolog, hogy azoknak az amerikai elnököknek, akik háborús hősként foglalták el az elnöki széket, sokkal jobb volt a társadalmi megítélésük, mint másoké.⁴⁴⁸ Néhányan közülük a hatalomra kerülés után keveredtek olyan háborús konfliktusokba, amelyek nyilvánvalóan elkerülhetőek lettek volna (lásd a vietnámi, iraki, illetve afganisztáni beavatkozásokat), de az „ultima ratio regis” szemléletében úgy igyekeztek feltüntetni a döntést, mint legutolsó lehetőséget egy létező konfliktus rendezésére. Bár a hivatalos indoklás nyilvánvalóan ezt nem tartalmazza, de a háború melletti döntésben az az emberi hiúság is közrejátszhatott, hogy a győztes kimenetelű háború után az elnök személyére úgy tekintenek majd az emberek, mint egy harcias, erős és legyőzhetetlen hősré. Ez a fajta szemlélet egyébként az európai kultúrától sem idegen. Lucian Boia, a neves román történész is megjegyzi, hogy egyes népek

történelme kifejezetten a hőskultuszon alapszik. A háborús hős kiváltságos helyzete kétségbevonhatatlan. A harc utáni megadás dicséretesebb a harc nélküli behódolásnál, függetlenül attól, hogy mekkora árat fizet érte a vezér.⁴⁴⁹ És melyik vezér ne szeretne hőssé válni? Hát a machiavelliánus biztosan nem tartozna közéjük. A középkorban Niccolo Machiavelli a következőképpen fogalmazta meg ennek pszichológiáját: „a bölcs fejedelemnek, ha erre alkalma nyílik, ravaszul valamilyen ellenséget kell szereznie, úgy, hogy azzal végezvén, nagysága növekedjék”.⁴⁵⁰

A harcok modellben a vezér második sajátossága, hogy képes az információkat kontrollálni. A világot egy bizonytalan helyként kezeli, amelyikben a szövetséges és ellenség közötti határ átjárható, a mai barát könnyen lehet a holnapi ellenség. Éppen ezért, a ravasz hadvezér egyaránt figyel arra, hogy milyen információkat közöl a sajátjai fele, és milyeneket szivárogtat ki az ellenség számára. Az emberek sok esetben megragadnak a felszínes üzenetek szintjén, és nem tesznek erőfeszítést arra, hogy mélyebb tartalmakat keressenek, holott lennének megfektetett titkok. Az információ tehát egyszerre az álca és a fegyver, ami megtévesztésre és pusztításra egyaránt alkalmas. Szun-ce különösen nagy figyelmet szentel annak, hogy miként vezesse félre ellenfeleit a vezér, és vegyük észre, semmi kivétlnivalót nem talál abban, ha furfanggal próbál felülkerekedni. Azt mondja: „A háború mindig a csalás útját járja. Így ha képesek vagyunk valamire, tegyünk úgy, mintha nem lennénk rá képesek; ha valamit felhasználunk, tegyünk úgy, mintha nem használnánk fel; ha közel vagyunk, keltsük azt a látszatot, hogy távol vagyunk; ha távol vagyunk, keltsük azt a nézetet, hogy közel vagyunk; előnyöket kínálva csalogassuk (az ellenséget), sorait megzavarva mérjünk csapást reá, ha mindene megvan, jól készüljünk fel ellene; ha erősebb nálunk, kerüljük el (az összecsapást); ha dühös, vezessük félre; magunkat alantasabbnak mondva tegyük elbizakodottá; ha friss erővel rendelkezik, fárasszuk ki; ha (egységei) szoros kapcsolatban vannak, ziláljuk szét őket; ott támadjuk meg, ahol nem készült fel a védekezésre, s akkor küldjük előre (csapatainkat), amikor (az ellenség) éppenséggel nem várja”.⁴⁵¹ A korrekt és korlátlan informálódás iránti igény a demokratikus berendezésű országok polgárainak egyik alapvető joga, a demokratikus vezetés a politikai szándékok átláthatóságát is kellene garantálja, de ez nem jelenti azt, hogy a harcok modell képviselői peremre szorulnának ebben a helyzetben. A politikai csatározások hemzsegnének a blöfföktől, kezdve az információs

tartalmak igazságértékétől egészen a közlés kontextuális tényezőiig. Ez alól a gazdasági élet szereplői sem képeznek kivételt, gondoljunk csak arra, hogy sokaknak nem érdeke felfedni azt, hogy a fogyasztásra szánt termékeik miként befolyásolják a fogyasztók egészségét, vagy miként terhelnek más szociális jellegű szolgáltatásokat. Jó példa erre a dohányipar, az italgyárak, a gyorsétkezdék és az egészségvédelmi szervezetek állandósult konfliktusai.

A harcok harmadik sajátossága az, hogy *a siker sokkal fontosabb, mint a sikerhez vezető út*, másszóval a cél eléréséhez minden eszköz felhasználható. Az erkölcsi elveket alá lehet rendelni a célszerűség szempontjainak, melyek a hatalom megszerzésére és megtartására irányulnak. Ez az elv Niccolò Machiavelli *A fejedelem* című munkájában domborodik ki igazán, ez által vált szállóigévé a „cél szentesíti az eszközt” mondat, erre hivatkoztak számtalanszor az újkori hódítók, amikor terveik morális aggályokat szültek. Persze félreértés lenne az üzenetet úgy kezelni, mint felszólítás vagy vágyakozás az erőszakra, csupán azt kell kiszűrni ebből, hogy az erőszak és becstelenség is elfogadható módszer a hatalmi harcban, elfogadhatóbb, mint a bukás. Inkább egyfajta utilitarista elv, mintsem gátlástalan vérszomj. Machiavelli azt mondja, hogy az a vezető, aki csupán becsületes és békés stratégiát alkalmaz, óriási hátrányba kerül azzal szemben, aki emellett a cselt és erőszakot sem veti meg. Ugyanakkor ő maga figyelmeztet arra, hogy a kegyetlenség szükségszerű, de nem dicséretes. Talán azzal is kiegészíthetnénk, akár utilitarista megfontolásból is, hogy nem ajánlott. Ritka az, hogy egy kirívóan kegyetlen és erőszakos vezér ne szaladna bele ellenségei kardjába. Uralkodónak lenni rendkívül veszélyes foglalkozás volt a világtörténelem során, de a legveszélyesebb azoknak volt, akik maguk is becstellenül jutottak hatalomhoz. Manuel Eisner angol kriminológus professzor 45 európai uralkodó család ivadékainak elhalálozási körülményeit vizsgálta, és arra a következtetésre jutott, hogy az i.sz. 600 és 1800 között élt több mint 1500 tag 22%-a erőszakos halállal halt meg, vagyis messzemenően ez volt a leggyakoribb halálok a főnemeselek körében.⁴⁵² Figyelemreméltó tendencia, hogy a trón várományosának csökkentek a túlélési esélyei, hogyha a korábbi uralkodó és annak az elődje is gyilkosságok áldozatai voltak. Ez elég egyértelmű jelzése annak, hogy az erőszak erőszakot szül, és hogy a kegyetlenkedő önmagát is komoly veszélybe sodorja. Nem csoda, hogy a feldúlt állapotok korában több ízben is erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy a harcias magatartást valamilyen módon szabályozzák,

például előírták a „lovagias” viselkedés szabályait, melyek be nem tartása rossz hírrel vagy kiközösítéssel járt, de ezek hatékonysága, a statisztikai adatok tükrében nem volt nagyon meggyőző. Jó hír a mai uralkodóknak, hogy a tendencia jelentősen csökkent az államrendek megszilárdulásával, bár a világ sokak szemében ma sem egy biztonságos hely.

A következő tulajdonság, ami a harcos vezetőt jellemzi az, hogy *ismeri az ellenfelét és kihasználja annak gyengeségeit*. A világ legnagyobb hadvezérei mindannyian tudták, hogy legnehezebb azokat a háborúkat megnyerni, ahol a felek jól ismerik egymást, tudniillik nehéz meglepni az ellenfelet. A nagy hódító háborúk sikerének egyik titka pontosan az volt, hogy a hódítók képesek voltak az ismeretlenség fátyla alatt villámgyorsan cselekedni. Gondoljunk csak arra, hogy a mongol seregek miként jutottak el Batu kán vezetésével néhány év leforgása alatt Közép-Európáig a XIII. században. Az ellenségről a magyar seregeknek igen kevés információjuk volt, bár az Ázsiában utazó Juliánus barát figyelmeztette a magyar királyt a kitervelt támadásról, a magyarok nem készültek fel az ellenfél taktikájából, pedig a korábbi évszázadokban pontosan ugyanazzal a harcmodorral tartották sakkban Európát, mint a tatárok. Érdekes módon ugyanazok a mongolok, akik nyílt csatában majdnem verhetetlenek voltak, várostromokra nem hajlottak. A végigpusztított országban mintegy 160 vár és kolostor nem került a mongolok kezére, ezzel szemben lemészároltak minden katonai vezetőt és üldözőre fogták a királyt is, hogy a katonai szervezkedést és ellenállást megakadályozzák. Valószínűleg, hogy a magyar ellenállás sokkal jobban működött volna, hogyha a csapatok fedezékbe vonulnak.⁴⁵³ A keleti tanítás bölcsessége itt is felvillan: „a legjobb hadsereg az, amelyik megghiúsítja az ellenség terveit; csak ezután következik az, amelyik szétzúzza az ellenség szövetségeseit; majd utána az, amelyik harcot vív az ellenséges sereggel, s végül az a legrosszabb, amelyik városfalakat kezd ostromolni”.⁴⁵⁴ Ugyancsak Szun mester mondja, hogy: „jól támadni annyit jelent, hogy az ellenség nem tudja, hol védekezzék jól, védekezni pedig annyit, hogy az ellenség nem tudja, hol támadjon. Olyan rejtett, olyan titokzatos ez (a művészet), hogy nincs is testi alakja; s olyan isteni, olyan varázslatos, hogy nincs is hangja. Így válhatunk sors-istenné az ellenség fölött”.⁴⁵⁵ A harcos tehát komolyan gyakorolja az ellenfél elméjének olvasását, mert számára elsődleges, hogy lehetőség szerint furfanggal felülkerekedjen, mielőtt a csapatai hadrendbe állnának.

Ha az összecsapás elkerülhetetlen, akkor megmutatkozik a harcos modell ötödik vonása, vagyis az, hogy a vezér *óvatosan választ ütközetet*. A harcos szellemi képességeit dicséri, ha előnyben részesít minden olyan lehetőséget, ami vérontás nélkül kivitelezhető. Mérlegelnie kell tehát, hogy a csata vagy az egyezség jár kecsgetetőbb nyereség-veszteség aránnyal, illetve azt is, hogy ugyanez az ellenfél esetében miként alakul. Szun-ce azt állítja, hogy „...aki maga elővigyázatos, és ki tudja várni (az ellenség) elővigyázatlanságát, az győz”.⁴⁵⁶ Az óvatosság tehát erény. Még a kezdeti győzelmek sem biztos, hogy jót sejtettek, mert a hadvezér olyan szituációba kerülhet, ami sokkal előnytelenebb, mint a háború elkerülése lett volna. Ez különösen igaz akkor, hogyha az ellenfél tartalékairól nincs információ, illetve, hogyha az ellenfélnek nincs veszténivalója. Kétségbeesésében az ember óriási erőket képes megmozgatni a helyzetből való menekülése végett. Pszichológiai tény, hogy az extrém vészhelyzetek megsokszorozzák tűrőképességét, és növelik a fizikai erejét is. Egy ilyen szerű csapdába sétált bele Richard Nixon amerikai elnök, amikor ígérete ellenére folytatta a korábban elkezdődött vietnámi háborút. Az elnök azt ígérte, hogy fokozatosan kivonja az amerikai csapatokat, de közben győzelemben reménykedve további csapatokat küldött a térségbe. Az amerikaiak, a haditechnikai fölény ellenére, nem tudták semlegesíteni a gerillaharcosokat, és az ellenség kimerítésére irányuló stratégiájuk kudarcra volt ítélve a kislétszámú, gyors rajtaütésre és visszavonulásra kiképzett vietnámi csapatok ellen. A gerillák a harci érintkezést igyekeztek már azelőtt megszüntetni, hogy az amerikai tüzérség vagy légierő támadásba lendült volna, így gyakran csak a hült helyüket bombázták. Ez a harcmodor inkább a fölényes amerikaiakat merítette ki lelkileg, tudniillik szinte állandóan láthatatlan és kiismerhetetlen ellenséggel kellett harcolniuk, nyílt ütközetre alig került sor. A háborúból végül a közvélemény nyomására az Egyesült Államok kifarolt, de az értelmetlen veszteségek nyomai még ma is tapinthatóak az amerikai kultúrában. Az óvatos és körültekintő harcos tehát nem keresi a nyílt konfliktust és nem bonyolódik bele olyan csatározásokba, amelyek a jelenleginél kedvezőtlenebb helyzetet eredményezhetnek. Arisztotelész szerint a fölösleges háborúk egyik ellenszere az, hogy az uralkodó kevesebb felelősséget vállal, mint amennyit megengedhetne magának. Megfigyelése szerint azok az uralkodók, akik kevés terhet vállalnak magukra, többet uralkodnak.⁴⁵⁷ Egy picit más megvilágításban is nagyon hasonló következtetést vontak le az amerikai

politikai elemzők: minél több politikai ügybe „mártotta” bele magát a mindenkori amerikai elnök, népszerűsége annál jobban csökkent.⁴⁵⁸

A harcos típusú vezető következő sajátossága az, hogy *közvetítőket használ*. A közvetítők kétféle módon is megerősíthetik a vezér pozícióját. Egyfelől elvégzik a piszkos munkát, vagyis olyan feladatokat hajtanak végre, amelyek a vezérre nézve különösen veszélyesek lennének, vagy ellentmondásos és népszerűtlen intézkedésnek tűnnek, másfelől viszont elérhetetlenné teszi őt azok számára, akik támadni szeretnék. Ez szorosan összefügg azzal, hogy információkat kontrollál, tudniillik ha maga helyett másokat helyez előtérbe, akkor bármilyen akció, ami neheztelést és indulatokat vált ki, lecsapódik a közbeékelt embereken, és ő maga biztonságban marad. Ha a politika kimagasló szereplőit vizsgáljuk, megfigyelhetjük, hogy igen gyakran folyamodnak ahhoz a taktikához, hogy a rossz híreket közvetítők révén juttatják el az emberekhez, a sikerről szóló jó híreket viszont személyesen közlik. Ugyancsak bevett szokás, hogy a negatív kampányt közvetítőkre bízzák, akiknek az a dolga, hogy az ellenfelet pocskondiázzák, és rossz fényben tüntessék fel. Mivel a másikról valótlanságot állítani túl kockázatos dolog, egyszerűbb ezt rábízni olyanokra, akiknek kevesebb a vesztenivalójuk és látszólag nem a vezérrel „egy fazékban főznek”. Így kivitelezhető az is, hogy ha a negatív kampány túl nagy ellenérzést vált ki a választókból, akkor a vezér a támadót kritizálja és elhatárolódjon tőle, miközben az ellenfele tovább nyögi persze a befekettítés terheit, és energiát pazarol arra, hogy tisztára mossa magát. Természetesen a sikeres harcosnak igen jó szupervizornak is kell lennie, mert minden közvetítője munkáját követnie és koordinálnia kell, illetve saját irányító pozícióját jól kell tudnia álcázni. Ha a szálak mentén kiderül a turpiság, akkor azért a vezető rendszerint nagy árat fizet. A fentebb említett Richard Nixon ily módon lett az Egyesült Államok első elnöke, aki lemondásra kényszerült, mert egy politikai botrány kellős közepén találta magát.⁴⁵⁹ Személyesen adott utasítást arra, hogy lehallgató készülékeket helyezzenek el a politikai ellenfeleinek székhelyén, és az akcióban betöltött szerepe kiszivárgott. A közvetítők képtelenek voltak fedezni a vezért, így az csúfosan megbukott.

A hosszan tartó hadviselés olyan magas fokú szervezettséget igényel, hogy azt csak komoly szellemi munkával lehet összehozni. A harcos vezér hetedik vonása az, hogy *megtervezi és előkészíti a háborút*. Az emberek közötti fegyveres konfliktus krízishelyzetet teremt, és a legtöbb embernek fogalma

sincs arról, hogy hogyan csöppen bele és hogyan mászhat ki ebből a helyzetből. A jó vezetőnek előre fel kell készülnie a veszélyre, fel kell mérnie a képességeit és tartalékait, meg kell terveznie azt, hogy miként válaszol a nem mindennapi helyzetre. A hadvezetés korabeli szakértői is egyetértettek abban, hogy a tervezés és előkészítés elengedhetetlen feltételei a háborús sikernek. Machiavelli arra figyelmeztet, hogy a bölcs király „békében dologtalan nem élhet” és Philopoement, az akhájok fejedelmét hozza fel példának, akit „a történetírók főként azért magasztaltak, mert békeidőben semmi egyébbel nem törődött, mint a hadakozás lehetőségeivel; mikor barátaival a szabadban volt, gyakran megállt, és így beszélgetett velük: – Ha az ellenség azon a dombon volna, mi pedig seregünkkel itt, melyikünk lenne előnyösebb helyzetben? Ha visszavonulnának, hogyan követhetnők őket hadirendben? Ha vissza akarnánk húzódni, hogyan kellene cselekednünk? – Míg sétáltak, számba vétette velük mindazt, amire a hadakozás közben sor kerülhet, meghallgatta véleményüket, elmondta a magáét, s összehasonlította a többiekével: olyannyira, hogy a folytonos gyakorlás miatt a hadsereg vezetésében nem történhetett semmi olyan váratlan esemény, amelyre tüstént ne talált volna orvoslást”.⁴⁶⁰ Ez a fajta gondos tervezés a kimagasló politikai karriernek mögött is meghúzódik. Manapság képtelenség lenne egyik napról a másikra világvezetőket faragni az emberekből, és nem csupán a tapasztalatlanság ürügyén, hanem azért is, mert a vezetőnek kellően ismertnek kell lennie ahhoz, hogy jelentős politikai csatákat nyerjen. Az amerikai elnökválasztási versenyben, már évekkel korábban nagyon sokan dolgoznak azon, hogy egy jelöltet nemzeti szinten láthatóvá és ismertté tegyenek, országos mértű kampányszervezetet építenek a személye köré, illetve felkutatják azokat a forrásokat, amelyek anyagi támogatást nyújtanak a nagy megmérettetéshez.

Ha leltárba vesszük mindazt, amit az igazi harcos személyiségjegyeiről eddig elmondtunk, akkor egy olyan ember képe bontakozik ki, aki számára a Földön nincs nyugalom. Kíméletlen, célratörő, bizalmatlan, opportunista, furfangos, gondos és óvatos, egy sor olyan sajátosság, ami azt sejteti, hogy *a világ egy veszélyes hely*, ahol más emberek folyamatosan arra várnak, hogy a helyére törjenek. Ez akkor is így van, amikor éppenséggel nem dúlnak háborúk, mert az embereket nem jószándék vezérli. A látszólag barátságos szövetségesek bármikor elárulhatják az embert, az ellenség pedig barátságossá válhat, amíg a vezér a hatalom csúcsán van, de csak azért, hogy

gyöngeségeit kitapogatva kívárlják a szembefordulásra alkalmas pillanatot. Mint láttuk, ilyenkor nem csupán a hatalom elvesztése a tét, hanem valóságos veszély a fizikai fenyegetettség. Ritka az a hadvezér, politikus, államfő, aki ne lenne támadások célpontja. A veszélyérzetük tehát reális, de mindemellett működik egy erős énvédő mechanizmus is, ami az ego sértetlenségét hivatott biztosítani. Megfigyelhető, hogy a harcos minden más személyben a harcost kutatja, azt szeretné leleplezni. Ha őmaga csal, akkor mindenhol csalókat lát, ha őmaga gyűlöl, akkor mindenki gyűlölködik, ha őmaga ellenséges, akkor mindenki más ellenséges. Ennek van némi valóságalapja, hiszen a vezér köré tömörülő emberek nagy hajlandóságot mutatnak arra, hogy utánozni kezdjék őt, de az észlelési torzításért jórészt a projekciónak nevezett mechanizmus a felelős. A projekció során a személy a számára elfogadhatatlan tulajdonságokat kivetíti másokra és észreveszi másokban. Ha a rossz, a fenyegetés kívülről jön, akkor az megnevezhető, behatárolható és irtható, egyszóval lehetőséget teremt arra, hogy a bűnbakkal különösebb szorongás nélkül leszámoljon. A rosszal való szembehelyezkedés előnyös azért is, mert így a pszichológiai kontraszthatás érvényesülhet, és a harcos a jó szerepében tündökölhét. Ha valaki egy rossznak kikiáltott világ elleni harcra buzdít, akkor hajlamosak vagyunk őt a jóság képviselőjének elkönyvelni. Ez a hőssé válás folyamatának is egyik fontos aspektusa.

A háborús hős nem egy hétköznapi sikeres vezető, ennél több, egy olyan vezető, aki rendkívüli veszélyhelyzetben is sikeres. Azért különleges, mert nem a józan ész súgta ösztöneire hallgat, hanem valami váratlant cselekszik, ami sokszor a meglepetés erejével hat, és cselekedetének nagyon pozitív kicsengése van, mások elismerését vonja maga után. A hőst olyan mértékű bátorság, nemesség és erő jellemzi, ami lehetővé teszi azt, hogy krízishelyzetekben is hatékony maradjon. A háborús helyzetnél semmi sincs, ami veszélyesebb lenne az ember életére, tehát racionális megfontolás alapján minden embernek menekülnie kellene az ilyen körülményektől. A különösen súlyos fenyegetettség felismerése legtöbb esetben bénítóan vagy legalább zavaróan hat, vagyis a katonák éles helyzetben hajlamosak arra, elveszítsék a viselkedésük feletti kontrollt. A harctéri pánik biztos jele a bekövetkező katasztrófának, tehát a vezetők ilyenkor minden igyekezetükkel azon kell legyenek, hogy a pánik ne váljon járvánnyá, tudniillik igen gyorsan „fertőz”. Ilyenkor lépnek színre a hősök, ilyenkor kell a kiemelkedő vezetőnek láthatóvá tennie az egyediségét. A hősök tehát a személyes jellemzők és az

extrém körülmények találkozásakor születnek. Elemzések szerint a személyes jellemzők közül a vezetői képesség, a kockázatvállalás és a lojalitás kiemelendő. A vezetői képesség az erős jellem, az önfegyelem, a találékonyság és a magas személyes értékből származtatható; a kockázatvállalás az önzetlenség, a spontaneitás, a kalandszeretet és alkalmazkodóképesség jegyeiből tevődik össze; míg a lojalitás a hűséget és az együttműködést fedi. A körülmények esetén a mentési szituáció, a különleges agresszivitás, a robbantásos helyzet, a hátvédi szerep és az orvosi segítség megtagadása a leggyakoribb. A mentési szituáció azt jelenti, hogy például egy bajtársat kell kimenteni nagyon nehéz helyzetből; a különleges agresszivitás olyan helyzetre vonatkozik, amikor például egymagában véd valaki egy bunkert; a robbantásos helyzetben a személy kivédi a becsapódó lövedékek erejét; hátvédként biztosítja a társait, hogy sértetlenül elvonuljanak; és az orvosi ellátás megtagadása azt jelenti, hogy harcol, annak dacára, hogy sérülései azonnali orvosi ellátást igényelnének. A hősi harctettért járó kitüntetés leggyakrabban e két tényezőcsoport találkozásának az eredménye. Mintegy 500 háborús veterán (II. világháború) kikérdezése nyomán a sikerült megerősíteni azt a hipotézist, hogy a vezetői képesség, a kockázatvállalás és lojalitás minden egyes hőstett mögöttes tényezőiként szerepelnek. A válaszok lehetővé tették azt is, hogy a hősök kétféle típusát határolják el.⁴⁶¹ Az egyik kategóriában olyanok szerepelnek, akik vágyakoznak a hős szerepre, vagyis tudatosan készülnek arra, hogy a megfelelő szituációban képességeiket megmutassák, a másokban viszont olyanok, akik vonakodtak attól, hogy hőssé váljanak. A kettő közötti lényeges különbség abban nyilvánul meg, hogy az előbbieket sokkal inkább az önmegvalósítás mozgatta, míg az utóbbiakat inkább az önzetlenség. A hős titulus az önmegvalósítás mentén az átlagnál magasabb kockázatvállaló viselkedést jelent, vagyis ezek az emberek valóban tűzbe mennek azért, hogy mások elismerjék kiemelkedő képességeiket. Ezek a hősök megkeresik azt a szituációt, ahol hőssé válhatnak, ők a szenzoros élménykeresők a Zuckerman-féle tipológiában. Kimagaslóak a kockázatkeresésben, de a lojalitásban nem erősek. Azok, akik önzetlenségük miatt váltak hőssé, jóval visszafogottabbak és kevésbé jellemző rájuk a céltudatosság, ők csak belecsöppentek abba a szituációba, ami hőst teremtett belőlük. Kimagaslóak a lojalitás terén, de nem keresik a kockázatot, inkább szenzoros élménykerülők. A vizsgálat további érdekessége, hogy a veteránok beszámolóit összevetették a West Point kadétjainak és egy civil csoportnak a hősökrol alkotott véleményével is. A

fent említett három komponens, a vezetői képesség, a kockázatvállalás és lojalitás ez esetben is ugyanúgy fontosnak bizonyult, mint a háborús veteránok esetén. Mindkét csoport azon a véleményen volt, hogy a hősiesség nagyon kötődik a különösen veszélyes helyzetben mutatott viselkedéshez, és úgy vélték, hogy ennek jelei már korábban megmutatkoznak a kockázatvállalás terén. Ez azért érdekes, mert mint mondtuk, úgy is lehet hőssé válni, hogy óvatos és élménykerülő az ember, viszont krízishelyzetben nagyon önzetlen. A hősnek ez a típusa úgy tűnik, hogy sokkal kevésbé látható mások számára, pontosabban az emberek sokkal kevésbé várnak el ilyen jellegű viselkedést azoktól, akik békében, a helyzethez illően tényleg higgadtak. Összevetve mindezt a korábbi beszámolókkal, arra lyukadunk ki, hogy az atlétatermetű és extravertált hős sztereotípiáján nehéz fogást találni. Persze ez nem jelenti azt, hogy a harctéren ne történhetne meg az, ami a budapesti Pál utca sarkán lévő grundon bő száz évvel ezelőtt. A kemény Áts Feri volt ott az igazi hadvezér, ennek ellenére mégis a törékeny Nemecek Ernőnek járt kitüntetés.⁴⁶²

Csellel, gánccsal

Meglepőnek tűnhet az a kérdés, hogy van-e a történelemnek valamiféle tanulsága, de nem könnyű dolog egy történelmi eseményben meglátni a korábbi történésből fakadó tapasztalatot vagy leülepedett bölcsességet, valami olyasmit, ami a kollektív emlékezetben tanulságként lenne leírható. Amikor történelmet tanultam, az volt az érzésem, hogy pontosan ez tette a történelemkönyveket önmaguk paródiájává, hogy szerzőik, nyilván a totalitárius rend indoktrinációs politikájának engedelmességgel, azt sugallták, hogy a sikertelen, de egyre inspiráltabb és felvilágosultabb tömegek jóhiszeműen sodródhatnak a totális világbeke irányába. Ez a sodródás azonban nem a tehetetlenségből fakadt, éppen ellenkezőleg, a tenni akarás kovácsolta őket egyirányú akarattá, ami célirányos akciókban és precíz ellenségképben is materializálódott. Ez nyilvánvalóan mosolyra fakasztó. Sokkal realisabbnak tűnik Johan Goudsblom szociológiai szemlélete, miszerint a társadalmi meghatározottság nem célvezérelt.⁴⁶³ Vagyis nincs cél. A társadalmi meghatározottság esetlegességet és hajlékonyságot jelent. A világ, amelyben most élünk, senki sem gondolta ki ilyennek: mai formájában a világ nem

tükrözi senki akaratát. A világ vallási, nemzeti vagy politikai kategóriáit sem határozta meg semmilyen tervezet, és ugyanez érvényes az értelem, az érzelem, az ízlés tartalmára, tehát azokra a pszichikai instanciákra, amelyek segítségével az emberek egyénileg szabályozzák viselkedésüket. A történelemkönyvek háborúk és csatározások leírásától hemzsegek, ezek tényszerű rögzítése helyénvaló, de annak taglalása, hogy egyik vagy másik régmúlt esemény miként csapódott le egy társadalom kollektív önéletrajzi emlékezetében közelebb áll a spekulációhoz, szinte beláthatatlan. Ezzel nem valami következménynélküliség látszatát támogatom, csak arra utalnék, hogy a történelmi tanulság mítosza ugyanolyan mítosz, mint volt a tudományba vetett hit a XIX. század végén.

Persze, az tagadhatatlan, hogy bizonyos események egy történelem során nagy hasonlóságot mutatnak. Dicsőséges vagy kudarcra ítélt hadjáratok, csaták, ütközetek mintha megismétlődnének. Mindez azért van, mert a háborús hadviselés tulajdonképpen nagyméretű stratégiai játék, melyben ólomkatonák vagy sakkfigurák helyett élő hús-vér emberek küldik egymást a halálba. A háború stratégiára és taktikára épül, melyeknek száma természetesen nem végtelen, s ezek megfogalmazhatóak, leírhatóak, és fontos, hogy meg is tanulhatóak. Egyik-másik hadtörténeti eseményben tehát a stratégiai gondolkodás lenyomatai ismétlődnek, ezért származtatható le a II. világháború előtti angol hadviselés a római hadviselés alapelveiből, vagy a német a Nagy Sándor-féle háborús felfogásból. A hadtörténész, John Laffin odáig megy, hogy azt állítja, hogy minden egyes hadvezér bemutatható, mint a múlt valamelyik kiemelkedő katonájának követője. Minden hadi cselekmény végkimenetele megjósolható a múlt tanulmányozása révén, és ez nem valami kiterjesztett utánzás, hanem annak következménye, hogy a taktikák alapján véve nem változnak, csupán a körülményekhez igazított alkalmazási módszerek.⁴⁶⁴

A taktikázást semmi sem legitimizálhatja erősebben, mint az élet-halál harc. Az egymással háborús konfliktusban álló felek erőviszonyai sosincsnek tökéletes egyensúlyban, és a felülkerekedésnek nincsenek morális korlátai. Megvetjük azokat, akik békeidőben leskelődnek és kémkednek utánunk, de háborús körülmények között létfontosságú, hogy tudjunk az ellenség szándékairól vagy mozgásáról, ezért nem véletlen, hogy a legjobban kiképzett emberekre bizzák, hogy leleplezzék a másik titkait, törbe csalják őket, vagy megghiúsítsák terveiket. A háborúban megbocsátható mindenféle

ármány, cselszövés és fortély, mert a tét maga a lét. A megtévesztés jelentőségének felismerése oda vezetett, hogy a XIX. század második felétől a világ országainak nagyrésze titkosszolgálatok formájában intézményesítette a kémkedést. Helyzetük annyira speciális, hogy még saját kormányuk irányába is titkosíthatják a tevékenységüket. Feladatuk az információszerzés egy adott állam ellen irányuló külső és belső veszélyekről, illetve a potenciális ellenfelek stratégiai terveiről, katonai erejéről és gazdasági helyzetéről. Háborús helyzetben minden információmorzsa megbízhatóságát ellenőrizni kell, ellentmondó üzenetek közül kell választani, forgatókönyveket kell kidolgozni olyan esetekre, amikor az ellenség megtévesztő szándékkal kezd katonai akcióba, és arra, amikor a szándéka valóságos. Egyszóval a háború nemcsak a fegyverek csatája, hanem rendkívül komoly információcsata is. A megtévesztésen alapuló modern katonai műveletek kiemelkedő szakértőjeként számontartott Barton Whaley, történész, a megtévesztés három nagy lehetőségét említi a hadviselésben: a félretájékoztatást, a megtévesztő hadműveletet és az álcázást.⁴⁶⁵ Ezek az alapvető taktikák mindenképpen bővebb bemutatásra hivatottak.

Az információk torzításának egyik a leggyakoribb módja a *félretájékoztatás*, vagy idegen eredetű szóval a dezinformálás. Ilyenkor az egyik fél szándékosan szárnyra kelt olyan verbális vagy írott üzeneteket, amelynek a célja az, hogy a másik felet megtévevessze. Erre lehetőséget kínálnak a közmédia és a diplomáciai, illetve katonai kommunikációs csatornák is. A harcban álló felek folyamatosan monitorizálják az egymás által kibocsájtott híreket, és próbálják megfejteni ezek valós üzenettartalmát. Nagyon gyakran a közmédiában sugárzott valótlan hírekkel maszkolják a hivatalos és megbízható források üzeneteit, vagy diplomáciai fogással leplezik a katonai szándékot. Ez utóbbinak „szemtelenül” merész példáját Napóleon két marsallja hajtotta végre. 1805. november 13-án Napóleon ellenállás nélkül bevonult Bécsbe, de hadserege északra szeretne folytatni az útját, és ehhez át kellett kelniük a Dunán. Ez csak egy hídon volt kivitelezhető, amit viszont az osztrákok aláaknáztak és őriztek. A két marsall a legpompásabb egyenruhájukat felöltve, kitüntetéseiket mellükre tűzdelve egyszerűen fellovagoltak a hídra, és közeledtek az osztrákok fele. Az osztrákok nem értették, hogy miről is lehet szó, és nem mertek tüzet nyitni. A hídon átkelve a két marsall rögtön az osztrák parancsnokot hívatta, aki Auersberg herceg volt, egy meglehetősen határozatlan katona. A két marsall, amikor jövetelük

céljáról kérdezték őket, csodálkozva így szóltak: „Nem hallották, hogy tűzszünet van? Most írták alá, hogy ennek értelmében a hidat átadták nekünk.” Auersberg gyanakodni kezdett, ezért vitába bocsátkoztak, ám ezalatt egy francia gránátos osztag elvágta a robbanótöltetek gyújtózsínórait. A híd osztrák oldalán azonban érintetlenül álltak a robbanótöltetek, de a hiszékeny Auersberg visszavonulást parancsolt a hídfőtől. Nem minden embere volt annyira hiszékeny mint ő maga, ezért az egyik őrmester, aki észrevette a közeledő francia gránátosokat, megparancsolta a katonáinak, hogy fogják fegyvereiket a marsallokra és nyissanak tüzet. A két marsall azonban megőrizte hidegvérét és még a herceg elevenébe is vágtak, megkérdezvén, hogy: „Ez az Önök híres osztrák fegyelme, amikor az őrmesterek megtagadják a tábornok parancsait?” Ez annyira sértette az osztrák tábornok önértetét, hogy képes volt helyben letartóztatni a saját őrmesterét, ám az incidens helyzeti előnyét kihasználva a gránátosok egyszerre futólépésben átszaladtak, és az egész hidat elfoglalták a meghökkent és visszahúzódtos osztrákok elől. Szemtelenség, furfang és hidegvér a javából, de rámutat arra, hogy az erő egy bizonytalan információ segítségével milyen könnyen hatástalanítható.

A leghatásosabb információs fegyver talán az, amikor a hamis és igaz üzenetek kódolt formában keverednek, mert ez kettős feladat elé állítja az ellenfelet. Tudnia kell a kódolt üzeneteket megfejteni, és megkülönböztetni a hamisat az igaztól. Ez annyira megterhelő, hogy a vevő félreértelmezhet olyan információkat is, amelyek egyébként őszinték, és nem céljuk a megtévesztés. A második világháborúban a német titkosszolgálat, a Gestapo egy merényletet akart elkövetni Theodore Roosevelttel, amerikai és Winston Churchill, angol elnökök ellen, akik információik szerint a marokkói Casablanca városban készültek találkozni. A merényletről végül lemondtak, azért, mert arra a következtetésre jutottak, hogy az elnökök a Fehér Házban találkoznak. Pontosabban a két elnök életét az mentette meg, hogy a németek rejtett üzenetnek vélték egy olyan szöveget, ami nem volt az. Jóllehet nem volt szándékos a félreinformálás, a *casa blanca*, azaz *fehér ház* spanyol elnevezést, a szövetségesek szerencséjére, az amerikai elnöki hivatalra tett utalásként értelmezték. Később ugyan a németek rájöttek arra, hogy hibáztak, de akkor már nem volt idejük előkészíteni a merényletet.⁴⁶⁶

A félretájékoztatás egyébként kiváló eszköz az ellenség megosztására is. Ha sikerül az ellenséggel elhitetni, hogy a saját emberei nem eléggé elkö-

telezettek a közös cél érdekében, akkor máris óriási lélektani előnyhöz jut a dezinformátor, hiszen a másik tábor energiájának egy részét a téves hiedelmek törlésére és a sorok rendezésére kell fordítsa. Hannibál, a híres pun hadvezér, hogy a hűtlenség gyanújába keverje Fabius Maximust a rómaiak hadvezérét, Róma körül az összes mezőt felégette, kivételt csak a Maximus birtokaival tett, majd azt a pletykát terjesztette el, hogy a kegyesség egy titkos egyezés része volt. A rómaiak amúgy sem nézték jó szemmel Fabius halogató taktikáját, így viszont a punoknak szinte sikerült lázadást kirobbantaniuk az ellenség táborában.

A modern információs technológia nemcsak a tájékoztatás, hanem a félretájékoztatás lehetőségeit is meghatványozza, hiszen az irdatlan mennyiségű forrás hitelességének ellenőrzése szinte képtelen vállalkozás. Sok esetben, és főleg a diktatórikus rendben, a hatalom megteremti a saját, félreinformáláson nyugvó tájékoztatási rendszerét, például úgy, hogy erősen korlátozza a szabad információáramlást, és helyette csupán a saját közvéleményformáló gépezetét üzemelteti. Ez az információs fegyver kiváló lehetőséget biztosít arra, hogy a rendszer nemkívánatos elemeitől megszabaduljanak a vezetők úgy, hogy koholt vádakat gyártanak, amelyek hitelességét más források híján nehéz kétségbe vonni. Így likvidálta Sztálin a politikai ellenfeleit és a Vörös Hadsereg tisztikarát az 1930-as években. Felismerte, hogy a régi bolsevik gárda alkalmatlan a saját személyi diktatúrájának működtetésére, ezért hazaárulással, rendszerellenes összeesküvéssel, kémkedéssel vádolta meg a sajtón keresztül azokat, akik útjában álltak, majd bíróság elé állíttatta és kivégeztette őket. A dolog paradoxona, hogy a tisztogatás nyomán nemhogy kiestek volna a rendszer „hibás” elemei, hanem inkább megszorodtak, vagyis egyre több feljelentés született az állampolgároktól, akik szorgalmasan jelentgették a „gyanús” személyeket, és a hatóságoknak intézkedniük kellett. Ez azt jelenti, hogy nem csupán az állam manipulálta félretájékoztatással a hiszékeny polgárait, hanem a polgárok is könnyedén manipulálták a kényszertől gyötört hatalmat. Mint látható, a totalitárius rendszer nem teszi lehetővé az információk torzulásmentes áramlását, márpedig a valós információ nélkülözhetetlen a hatalom hosszas és eredményes gyakorlásához.⁴⁶⁷ A félretájékoztatás mint módszer így kétélű fegyver, alkalmas ugyan az ellenség lejáratására, de ugyanúgy az önbecsapás eszköze is.

A katonai megtevesztés ugyancsak elterjedt formája az *elterelő hadművelet* vagy diverzió. A fogalom tágabb értelemben mindenféle felforgató tevékenységet jelöl, amit az ellenséges háterszágban hajtanak végre, szűkebb értelemben viszont egyszerű színlelése a hadmozdulatnak. Ennek célja, hogy elterelje a figyelmet az igazi szándékról, illetve az, hogy az ellenséget a folyamatos készenlét állapotában tartsák, ami elkerülhetetlenül a figyelem lankadásához vezet, és alkalmas pillanatot szül a támadásra.

Egy katonai szervezetben a rend és fegyelem fenntartása elsődlegesen fontos kívánalmak, ezért nem csoda, hogy minden okos hadvezér a saját csapatain belüli rend megőrzésén túl nagy erőket fordított arra, hogy rendbontást provokáljon ki az ellenfélnél, mert ez az előjátéka a majdnem biztos győzelemnek. Machiavelli ráértett a rend fenntartásának fontosságára, mondván: „háborúban a fegyelem többet jelent, mint a hév”.⁴⁶⁸ A diverzió taktikájára hivatkozik a Biblia is, a *Bírák Könyve* 7. részében olvasható Gedeon csatája a midiániták ellen, amit a vezér egyértelműen a zavarkeltésre épít. Gedeon isteni sugallatra kiválaszt 300 férfit, három csoportra osztja őket és a midiániták ellen fordul, meglehetősen furcsa hadi felszereléssel: egy kürt, egy korsó és egy fáklya van mindegyiküknél. Mihez kezdenek ezzel egy felszerelt hadsereg ellen? Olvassuk az eredeti szöveget, a *Bírák Könyve* 7. 19-22. sorait: „És leméne Gedeon, és az a száz férfiú, ki vele volt, a tábor széléhez a középső éjjeli őrség kezdetén, a mikor épen az őrség felváltatott, és kürtölének és összetörték a korsókat, a melyek kezökben valának. És kürtölt mind a három csapat a kürtökkel, és összetörték a korsókat, és balkezükből tartották a fáklyákat és jobb kezükben pedig a kürtöket...És mindenik ott állott a maga helyén a tábor körül. Erre az egész tábor futásnak eredt, és kiáltozott és menekült. És mikor a háromszáz ember belefújt kürtjébe, fordítá az Úr kinek-kinek fegyverét az ő felebarátja ellen az egész táborban...”⁴⁶⁹

Hasonló, valószínűleg Gedeon bibliai történetében gyökerező motívumok köszönnek vissza a híres székelly utazó és író Orbán Balázs legismertebb művében *A Székelyföld leírásában*, amikor a kisvárosom, Székelyudvarhely környékbéli dombjainak néveredetét firtatja. A taktika leírásának újboli felbukkanása egyébként alátámasztja azt a megállapítást, hogy katonai szempontból minden harci aktus egy ismerős láncolat részeként visszavezethető a korai időkre. „A városon felül negyedórára a Küküllő két ellentétes partján szépenfekvő egy egyházmegyét alkotó két falut, Bethlenfalvát és Kadicsfalvát találjuk: de mielőtt odaérnénk az úttól jobbra

egy domb van, melyet Szászok táborának, s az azt körül övedző két árkot Nagy- és Kis-Csalókának neveznek. E helynevek eredetét a szó hagyomány így magyarázza. A Rákóczi forradalomkor szászokból álló nagy laboncz tábor szállt meg a dombon. Az Udvarhelytt lévő kevés kuruczság nem merte megtámadni a roppant tábort, hanem leleményes vezérük következő cselhez folyamodott. Egy ködös reggelen kuruczait felöltönyben felsétáltatta a nagy Csalóka árkan, s a Kis-Csalókán lelopva újból kifordított ködmönybe csata rendbe vonult fel a nagy Csalókán, s újból észrevétlenül lelopván felöltöny nélkül roppant zajjal vonult fel. A szászok, kik akkor sem voltak bátrabbak mint most, azokat mind különböző ezredeknek vélvén, a bekerítettés veszélyének páni félelmétől megragadgatva, fegyvereiket eldobálva, zsákmányt elhagyva futottak el, üzetve, halomra vágatva az utánok nyomuló székelyek által, kik megtérve roppant kedvteliséssel fogyaszták el a szászok ott hagyott reggelijét, s osztozának a gazdag zsákmány felett.”⁴⁷⁰

A diverzióban igen gyakran alkalmazzák azt a taktikát, hogy a sereg egy kisebb része az egyik fronton összecsap az ellenféllel, de csak azért, hogy a fő hadtestnek támadási felületet biztosítson, olyan helyen indítson nagyerejű támadást, ahol az ellenfél nem számít erre. Machiavelli arra hívja fel a figyelmet, hogy szinte valamennyi kiváló hadvezér, amikor felismerte, hogy az ellenség megerősítette hadtestének egyik oldalát, azzal nem a saját legerősebb részét állította szembe, hanem a leggyengébbet, és saját legerősebb hadtestét amannak a leggyengébb része ellen fordította. Majd amikor kézitusára került sor, az átütő erejű csapatoknak azt parancsolta, hogy csupán tartóztassák fel az ellenséget, de ne vessék vissza azt, a leggyengébbnek pedig azt, hogy hagyják legyőzni magukat, és vonuljanak vissza a hadsereg utolsó csapatába. Ez a taktika két ponton is győztes lépést jelent: először, sikerül a legerősebb hadicsapatot körülfogni, másodszer pedig a gyors győzelem reményétől elkápráztatott ellenség erős csapata felbontja a rendjét, ami sebezhetővé teszi, és a veszthez vezethet.

A II. világháború egyik legátfogóbb hadműveletét, a D-napként, vagy *legghosszabb napként* is emlegetett normandiai partraszállást a szövetségesek több helyszínen zajló diverzióval leplezték. Ezt a modern háborúk egyik legsikeresebb megtévesztő akciójaként tartják számon. A németeknek biztos információik voltak arról, hogy a szövetségesek megkísérlik a partraszállást és egy nyugati szárazföldi frontvonal kiépítését, viszont három lehetséges helyszínről tudtak. Ezek egyike Normandia volt, ám két másik helyszín

sokkal valószínűbbnek tűnt. A Fortitude South és Fortitude North kódnevű megtévesztési akciók kifejezetten azzal a céllal működtek, hogy a nácikkal elhitessék, hogy a támadás nem Normandiánál fog megtörténni. A déli helyszín Pas de Calais térségében volt kijelölve, az északi pedig Norvégiában. A német elemzők arra a következtetésre jutottak, hogy partraszállás a déli helyszínen fog megtörténni. Mivel a szövetséges hírszerzők értesültek a németek tévhitéről, minden igyekezetükkel azon voltak, hogy ezt a tévhitet táplálják. Pas de Calais irányába egy fantom szárazföldi csoportosítást színleltek, mitöbb, az egység parancsnokává a nácik által legjobbnak tartott Patton amerikai altábornagyot nevezték ki. Az akció annyira sikeresnek bizonyult, hogy a D-nap hajnalán Pas de Calais körül 19, Norvégiában 16, és a normandiai partoknál mindössze 6 német hadosztály állomásozott. A csel azonban még itt sem fejeződött be, mert amint Normandiában elkezdődött a hadművelet, a szövetségesek intenzív hírváltásokba bocsátkoztak a déli fantom hadtesttel, így a németek meg voltak győződve arról, hogy az ellenség csak színleli a normandiai partraszállást, és továbbra sem mutattak hajlandóságot arra, hogy Pas de Calais környéki csapataikat elmozdítsák. Erre csupán két hónappal a leghosszabb nap után került sor, amikor már a szövetséges erőket nem lehetett feltartóztatni.⁴⁷¹

Az elterelő hadművelet önmagában még nem nyerő taktika, mert nem lehet csupán azáltal legyőzni az ellenséget, hogy a figyelmet a fontos történésekről a jelentéktelen fele irányítjuk. Ez még nem roppantja össze a katonai gépezetet. Észrevehető, hogy a lankadó figyelem és rendbontás nyomán szinte mindig gyors és kíméletlen támadás következik a fedezetlen pontokon, mert gyakorlatilag e célból van szükség a diverzióra. Ez a sajátos harcmodor a *blitzkrieg*. Villámháborút vagyis gyors lerohanást jelent, ami megakadályozza az ellenséges erőket abban, hogy statikus védelmet építsen ki, és arra utal, hogy űzni, mozgatni, forgácsolni kell mindaddig őket, amíg elpusztulnak, vagy megadásra kényszerülnek. Nem újszerű taktika, minden kor jeles hadvezére a mozgékonyaság fokozására törekedett, szinte biztos győzelmet jelentett az, hogyha valaki rendezett sorokban folyamatos mozgásban tudta tartani a csapatait. Szun-ce azt mondja, hogy „olyan háborút, amelyet ügyetlenül bár, de gyorsan vezettek, még csak hallhattunk, olyat azonban, amelyet ügyesen vezettek volna, csak éppen lassan, sohasem láthatunk”.⁴⁷²

Ezért vált félelmetessé a harcoksis asszír hadsereg, de ennek köszönhetette óriási hadisikereit a mongol hadsereg is. Európa csupán a XII-XIII században ismerkedett meg azzal, hogy mit is jelent az igazi mozgékonyosság, a mongol hadjáratok kapcsán. Sajnos, ennek iskolapéldáját Szübetej csapatai éppen a magyarok ellen mutatták be az 1241-es muhi csatában. A nehézkesen mozgó, fegyelmetlen és kissé motiválatlan (ezt azért merem megjegyezni, mert egyes források szerint a csatát megelőző estén iszogató főurak megbeszélték, hogy nem ártana egy kis lecke a szemtelen IV.Bélának – szerz. megjegy.) magyar csapatoknak semmi esélyük sem volt a rugalmas, villámgyors és hadmozdulataikat óramű pontossággal végző mongolok ellen. Mitöbb, a magyar csapatokat pontosan azzal a taktikával sikerült tőrbe csalni, amit maguk is előszeretettel alkalmaztak a korábbi évszázadokban. Szübetej egy gondosan előkészített visszavonulást rendezett meg, mire a fegyelmetlen rendű magyar sereg a nyomukba eredt. Ekkor a mongol lovasok fordultak, a lehető legközelebb kerültek a magyar csapatokhoz, kilőtték íjaikat és átengedték a terepet a karddal és lándzsával felfegyverzett többi lovasnak, hogy a széthulló pontjaikon támadják a magyarokat. A nyílzáporok és roham váltakozó taktikája nyomán gyakorlatilag letarolták a magyar sereget.

A modernkori blitzkrieg legismertebb példája a II.világháború első hadjárata volt, amikor Németország 1939 szeptemberében lerohanta, két hét alatt megszállta és feldarabolta Lengyelországot. Ugyanezt a taktikát alkalmazták a későbbiekben Franciaország elfoglalásakor, ami mindössze hat hét alatt meg is történt, viszont ugyanezzel a taktikával vallott csúfos kudarcot a Wehrmacht a keleti fronton, amikor a Szovjetunió elfoglalását tervezte, tudniillik itt, a nagy földrajzi távolságoknak köszönhetően, nem voltak adottak a gyors utánpótlás és a zavartalan kommunikáció feltételei, na és persze, a német hadvezetés nem vette komolyan, hogy Napoleón kaliberű hadvezéreket is legyőzött már Tél tábornok. Mindehhez még az is kellett, hogy a szovjet hadvezetés, úgy tűnik, okosan, megengedte, hogy az ellenség benyomuljon az országába és rengeteg földet elfoglaljon, mert ezekre a helyekre mind őrségeket kellett állítaniuk, ez pedig megosztotta és csökkentette az erejét. Miután így meggyengítették, csak azután támadtak rájuk. Hitler tehát belesétált ebbe a csapdába a blitzkrieg idején, és ennek is fontos szerepe lehetett abban, hogy a csapatai ütőereje jelentősen csökkent a keletre való előrehaladással.

A fenti példák jól rávilágítanak arra, hogy milyen fontos, hogy hadvezetés rugalmasan gondolkodjon egy felmerülő problémáról, és a megoldás is gördülékenyen kivitelezhető legyen, vagyis ne csak fejben történjen meg az átállás egy másfajta megközelítésre, hanem a valóságban is mozgatható legyen a sereg. Egy csapat szerkezetének és dinamikájának az átláthatósága segíti a csapat akcióinak a bejósolását, ezért a jó hadvezér tudatában van annak, hogy az ellenfele is követi a csapatainak a mozgását, és olvassa a szándékait a sereg felállításának függvényében. Machiavelli azt mondja, hogy „az ellenség valamely szándékának az a legjobb ellenszere, ha önként megteszed azt, amit ő erővel szándékszik megtéetni veled, ugyanis ha önként teszed meg, akkor rendben hajtod végre, a magad előnyére és az ő hátrányára, ha erővel kényszerítenek rá, az romlásodhoz vezet”.⁴⁷³ Scipio a második pun háborúban csatát nyert Hannibál ellen, mert ez utóbbi elefántokat tett hadserege arcvonalaiba, hogy megbontsa Scipio hadseregét, de ez, előre kitervelten, megbontott csapatokkal vonult fel ellene, és ez győzelemre vitte. Ha az ellenség ék alakú arcvonalat állít fel, akkor nyilván az a szándéka, hogy megbontsa a rendeket, de mivel megbontott renddel vonult fel ellene, ez végül Hannibált zavarta meg.

Machiavelli tanácsai igazi elmeolvasási bravúrnak számítanak, hiszen tökéletesen leírja, hogy miként kell a hadvezérnek a szándékait lelelnie és színészi kvalitásait kamatoztatnia. Azt tanácsolja, hogy „két egymástól egészen eltérő magatartást kell tanúsítanod; ugyanis csak gondolatban és a hadrend fenntartásával szabad tartanod tőle, szavaiddal és más külső megnyilatkozásaiddal viszont azt kell mutatnod, hogy semmibe veszed az ellenséget, mivel az utóbbi azt eredményezi, hogy katonáid jobban reménykednek a győzelemben, az előbbi pedig azt, hogy óvatosabb leszel és kevésbé rászédhető”.⁴⁷⁴

A hadvezér titkolt szándékait sokszor az egész hadi apparátusnak lelelnie kell, kezdve a tartózkodási helytől, a csapatmozgásokon keresztül egészen a haditechnika rejtegetéséig. Ezt szolgálja a *kamuflázs*, magyarosabb csengéssel az álcázás. A szó francia eredetű, a *camouflet* szó származéka, ami szembe fújt füstpamatot jelent. Nyilván, a füst homályosít, látási nehézséget okoz, tehát kínálkozik az asszociáció az álcázás, leplezés, rejtőzködés jelentésekre. Az álcázás használata komoly kognitív tervezést igényel, és a hadviselésnek az emberi fajra jellemző vonásait domborítja ki, ám egyszerűbb formáiban nem nehéz felismerni azt sem, hogy gyakorlatilag az

állatvilágban elterjedt mimikri fokozatosan beszivárgott és teret nyert a humán hadviselésben.

A katona tulajdonképpen egy másik katona élő célpontja, tehát érdekében áll úgy viselkedni, hogy a másikat elijessze, vagy magát elrejtse, akárcsak a préda és ragadozó kapcsolatában. Ha végignéznünk egy modernkori katonai parádét, akkor mindkét szándék jeleit keveredni látjuk a demonstráción. A hadsereg ilyenkor erőfitogtatással él, azaz legjobbját kell mutatnia, kinézetben, fegyverzetben és fittségben, ugyanakkor rejtegeti titkos fegyvereit és katonáit is, hiszen például a manapság általánosan elterjedt terepszínű katonai ruházat nyilvánvalóan a rejtőzködést szolgálja. Ha a háborúk történetét vesszük górcső alá, akkor a seregek viseletén nyomon követhető a hadfilozófia változása. Korábban az elrettentés volt a fontos, ezért célszerű volt olyan külső jeleket használni, amelyek könnyen észrevehetőek. Az egyenruha a zárt testületi rend szimbóluma, erőt és férfiasságot sugároz. Egy magyar huszár öltözete csupa hivalkodó jelek gyűjteménye, harctéren és báltermekben egyaránt a figyelemfelkeltést szolgálta. Ez is volt a célja, hogy viselője fittségét hirdesse. A huszárok idejében még a nyílt ütközetek voltak jellemzőek. A későbbiekben viszont ez a harcmódor megváltozott, mert a fejlett haditechnikának, főleg a nagy hatótávolságú lőfegyvereknek köszönhetően, a csapatok már nem kellett szemtől szembe felálljanak, így a rejtőzködés lett az uralkodó taktika. Világszerte egyre gyakoribbak a változatos terepen zajló gerillaháborúk, a dzsungelektől a sivatagokig, és ennek megfelelően, nagy odafigyeléssel tesztelik a katonák ruházatát láthatósági szempontból. Léteznek erdőre, sziklás környezetre és sivatagra kifejlesztett ruházatok, de olyan törekvések is vannak, hogy egy darabbal egyszerre több mintázatot váltsanak ki, évszaktól, környezettől és fényárnyék viszonytól függetlenül. Persze furcsán néz ki egy állig felfegyverzett terepruhás katona a sűrű aszfalton, de tudjuk, hogy igazából ők azokhoz a helyszínekhez öltöznek, ahol a harcok zöme folyik, azaz erdők-mezők talajának és növényzetének színéhez. Ez érthető is egy olyan korban, amikor a harcmezőn a test-test elleni küzdelem ritkaságszámba megy, ehelyett a nagy hatótávolságú és nagyon precíz fegyverek nyertek terepet. Ezek elől előnyösebb rejtőzködni, mintsem figyelemfelkeltő jelzéseket használni. Képzeljük csak el, hogy milyen előnytelen helyzetbe kerülne egy távcsöves fegyverekkel vívott nappali dzsungelharcban az a fél, aki katonáit rikító piros egyenruhába öltöztetné. Ennek fatális hátrányait felismerni nem igényel

különösebb katonai tehetséget, érdekes mód mégis akad a hadtörténetben ilyenszerű óriási baki. Az 1775-ben kirobbant amerikai függetlenségi háború idején még dívott az angol hadseregben a díszes, piros katonai egyenruha. Akkoriban a tűzifegyverek nem voltak még nagyon pontosak, akár száz méteren túl is eléggé biztonságban érezhette magát az ember. A kis hatótávolság és a nyílt terepharcok elterjedtsége kedvezett az elegáns piros szín divatának, mert inkább elrettentő szerepe volt. A földművelőkből és gazdálkodókból verbuválódott „rongyosabb” patrióták (a függetlenségért harcoló amerikaiak) szemében méltán kelthetett megilletődést a nyílt mezőn felsorakozott, pirosban pompázó és erőt sugárzó angol hadsereg. A leleményes patriótáknak sikerült azonban az angol „pávafarkat” saját előnyükre kihasználni. Megfutamodást színelve az erdőkbe menekültek, ahová követte őket a piros hadsereg is, és itt a helyzet tragikomikus fordulatot vett. A barnás posztóba öltözött patriótákat az angolok alig vették észre, de ezek a piros kabátos katonák felkínálkozó célponttá váltak a sűrűben. A helyzetüket méginkább súlyosbította, hogy a piros kabáthoz széles, a mellen keresztbe fektetett hófehér övek is dukáltak, így a patriótáknak mindig csak a piros alapon fehér keresztet kellett célozniuk, és ezt nem volt nehéz eltalálni. Az ilyenszerű csetepaték kimeneteléhez kétség nem fér, és bár nem ilyen jellegű harcokhoz szabták az angol szabók a piros posztót, az biztos, hogy az angol veszteségek jelentős része a rosszul választott egyenruha számlájára volt írható. Az angolok becsületére váljon, hogy tanultak ebből a kellemetlen tapasztalatból, és néhány évtized leforgása alatt teljesen lecserélték a katonáik öltözetét. A terep színéhez hasonló ruhákat, pontosabban a khaki színt már a XIX. század közepén használták a brit gyarmatokon. 1846-ban, az akkor még a brit korona ékeként emlegetett Indiában, egy Harry Burnett Lumsden⁴⁷⁵ nevű angol katonatiszt feladatul kapta egy, az angol csapatok számára idegenvezetőként funkcionáló egység létrehozását. A Guide Corps tagjait öltöztették először khaki színű ruhába, akik az India és Afganisztán ködös, sziklás határvidékén teljesítettek szolgálatot, így az ottani terepviszonyokhoz a minta kiválóan illeszkedett. Az új egyenruha sikerén felbuzdulva, hamarosan minden gyarmatokon szolgáló angol katonát elláttak khaki öltözetrel is, így az álcázás divatja elérte a hivatásos hadseregeket is.⁴⁷⁶ Az igazi áttörés azonban a művészetek felől jött. A kamuflázs atyjaként számon tartott Abott Handerson Thayer⁴⁷⁷ amerikai festőművész jelezte, hogy az ötleteit már nem csupán a katonák ruháin,

hanem akár hadihajókon is kivitelezné. Először hívta fel a figyelmet arra, hogy a mintázatok megbontásával egy tárgy körvonalai kevésbé lesznek láthatóak, és főleg az árnyékolás fontosságát hangsúlyozta. A természetből inspirálódott.⁴⁷⁸ Észrevette, hogy a fordított árnyékolás révén a tárgyak kevésbé látszanak gömbölydednek és szilárdnak. A rejtőzködő állatok esetében igen gyakori, hogy a test alsó része, például csak az alhas fehér, míg a felső rész beleolvad a környezet színvilágába. Ha a test felső része lenne fehér, akkor nagyon könnyen észrevehetőek lennének, ami előnytelen lenne. Az 1800-as évek végén már az amerikai-spanyol háborúban kamatoztathatta tudását. Egy hadihajót egy művésztársával úgy festettek újra, hogy egy sirályt színezetét használták modellként, ami igen nagy sikert aratott, és így a kamuflázs technikát a hadsereg körében is elismertté tették. A későbbiekben az első világháborúban repülőgépeken, hadihajókon és tengeralattjárókon is alkalmazták a technikát, amit *dazzle-painting*, azaz káprázat-festésként emlegettek. Thayer ötletei, bosszúságára, ekkor már kiszivárogtak, és az ellenséges németek is alkalmazni próbálták. A sikert mi sem jelzi jobban, hogy a hadseregeken belül már külön egységek alakultak, akiknek a szerepe a haditechnika álcázására korlátozódott. A művészet és hadtudomány e ritka találkozásán merengve mondta Picasso, hogy „ez a kubizmus”.⁴⁷⁹ Valóban, egy modernkori hadsereg külsejét nézve, a szín és mintavilág nagyon emlékeztet a művészeti irányzat természet-értelmezésére. Az uralkodó színek a barna, szürke és zöld árnyalatai, a formákat pedig állandóan bontani próbálja, geometrikusan átfogalmazza, ami nehezíti a felismerést.⁴⁸⁰ Ez a rejtőzködés lényege. A buzgóság odáig hatott, hogy a második világháborúban a Csendes-óceán partjain az amerikai hadsereg egész repülőtereket álcázott. Festők, kertészek, tájépítészek, a filmstúdiókból pedig világítás-technikai szakemberek segítettek egy békés vidék arculata mögé rejteni a légi bázisokat.⁴⁸¹ Fentről a japán pilóták fákkal és bokrokkal tarkított lankás tájat láttak, az álcahalók alatt viszont repülőgépek százai sorakoztak.

Ezt a fajta álcázást Whaley *disszimulatív*nak nevezte, tudniillik ez esetben a katonai technikát, felszerelést, vagy magukat a katonákat rejtegetik. A tárgynak valami másnak kell kinéznie, mint ami a valóságban. A disszimulatív kamuflázs legjobb példájául a két világháború közötti német hadipar szolgál. Az első világháborúban vesztes Németországnak a versaillesi békeszerződéssel megtiltották, hogy páncélautókat, harckocsikat, repülőgépeket, illetve tengeralattjárókat gyártson és vásároljon, és hadseregét

is 100.000 főre korlátozták. A nemzetközi megfigyelést kijátszva mégiscsak fegyvergyártásba kezdtek, úgy, hogy babakocsi alkatrészekként tüntették fel a géppuskák elemeit, és a gyárakból kigördülő első német harckocsikat mezőgazdasági vontatónak nevezték. Az akkor gyártott Volkswagen népautók magas fekvésű tengelyét azért találták ki, hogy harci terepjáró funkcióra tegyék alkalmassá azokat. Nagy számban gyártottak sétahajókat, melyeken ki voltak képezve a könnyűszerrel gépfegyver-állásokká átalakítható részek, így gyors átvedléssel a parti őrség járőrözhetett velük.⁴⁸² A szintén szankciókkal bajlódó Magyarországon például, a hadsereg létszámbeli korlátozását úgy cselezték ki, hogy erős, felfegyverzett csendőrséget hoztak létre, zömében a világháborúban szolgált katonákból. Ezek a csendőrök a későbbiekben katonai jellegű akciókban is részt vettek.

Whaley az álcázás másik válfaját *szimulatív*nak nevezte. Ennek az a lényege, hogy nem katonai jellegű objektumokat, dolgokat katonaként láttatnak. A légitámadások során gyakran folyamodnak olyan cselhez a védelmi állásban levők, hogy fából vagy kemény kartonból készült repülő- és harckocsi maketteket használnak megtévesztés céljából, a valódi járműveket pedig eltakarják szem elől. A Magyar Királyi Honvédségnél a második világháborúban a következőképpen írnak a rejtőzés eme módjáról: „Színleléssel a rejtendő tárgy felismerését azáltal nehezítjük meg, hogy közelében egy vagy több, fényhatásra és méretre teljesen azonos, megtévesztő tárgyat állítunk elő. Színlelt építmények értékét nagy mértékben fokozzuk, ha azokat ideiglenesen meg is szálljuk, azokból időnként tüzelünk és általában, ha minél nagyobb területen telepítjük őket. Mindenkor fontos azonban, hogy a valószínűség hatását keltsék...A rejtőzés jóságát, ha csak lehet, az ellenség oldaláról és repülőkkkel is ellenőrizzük.”⁴⁸³ Sajnos, a magyar hadsereg felkészültségét minősíti, hogy a dokumentum első mondata kimondja, hogy az erődítés és rejtés nem műszaki szakmunka, hanem minden fegyver- és csapatnem által a saját szükségleteinek megfelelő mértékben végzendő harccselekmény. Vagyis a nagyobb hadseregektől eltérően, a magyar honvédségnél nem léteztek olyan egységek, amelyeknek a feladata kifejezetten az álcázás lett volna. A szimulatív kamuflázs kitűnő példáját mutatta be a fentebb már említett Patton altábornagy a normandiai partraszállást megelőzendő, amikor Pas de Calais irányába egy fantom sereget mozgatott az angliai partokon, amiről a nácik el is hitték, hogy valós csapatösszevonás egy déli partraszállás céljából. Ez esetben a legmeggyőzőbb

a tankok jelenléte volt, amelyek a valóságban álcahalóval burkolt tehergépkocsik voltak. A nagyarányú mozgosítás, ami a trükk része volt, elvonta a németek figyelmét a normandiai partokról, és ez jelentősen hozzájárult a partraszállás sikeréhez.

A mások szándékáról kialakított hiedelmek formálják a viselkedést, a viselkedésnek pedig következményei vannak, áttételesen tehát az ellenségről alkotott kép befolyásolja azt, hogy miként fognak bizonyos események megtörténni. Mint láttuk, a szem előtt zajló valós események sok esetben téves percepciónak és hibás értelmezésnek az eredményei. Érdeemes tehát a hiedelmeket, mint a valóságos világ elméleti makettjeit is elemzés tárgyává tenni. De hogyan viszonyulnak a valósághoz? Szolid és ellenálló vagy csupán illékony és hajlékony elméleti szerkezetek? Mit kezdhetünk a helyzettel, ha a hiedelmek problémát szülnek?

Amikor a józan ész térdre borul

A katonák hiedelmei is szerves összetevői a háborúnak, egyfajta lélektani előnyt vagy hátrányt jelent az, hogy milyen ellenségkép él bennük, illetve mily módon határozzák meg önmagukat az ellenséggel szemben. A *hiedelem* tulajdonképpen egy tudatbeli leképezése a világnak, amelyet igaznak vélünk, holott nem igazoltunk. A hiedelmek erősségét jelzi, hogy az emberek receptívebbek az olyan információkra, illetve hajlamosabbak az olyan helyzetértelmezésekre, amelyek erősítik a hiedelmeiket, és elsiklanak azok felett, amelyek cáfolják ezeket. A hiedelmeknek, függetlenül attól, hogy a valósághoz kapcsolódnak, vagy elrugaszkodnak a valóságtól, azért van óriási jelentőségük, mert ezek alapján választjuk meg a cselekvéseink módját. Ha például úgy gondolom, hogy az a szűkebb világ, amelyikben élek, nem tud megvédeni, teljesen bizonytalan és pusztulásra van ítélve, akkor menekülök belőle, és olyat keresek, amelyik biztonságos és ígéretes. Az egymáshoz közel álló emberek hajlamosak azonos hiedelmeket táplálni, és a tapasztalt jelenségeket, illetve a megélt történeteket elmesélik egymásnak. Ez azt jelenti, hogy a hiedelmek tulajdonképpen az interakcióban fogalmazódnak meg, és jelenségeket kapcsolnak össze. Így teljes hiedelemrendszerek alakulhatnak ki. A történelem során a hiedelmek polarizálódnak, és a kultúrák összecsapnak, pontosabban az igazak csapnak össze a nem-igazakkal, azaz minden

körülmények között az egyik ember a felsőbbrendűségét hirdeti a másik emberrel szemben, és démonizálni próbálja az ellenségét. Gonoszt és elfogadhatatlant farag belőle. Ez a háborúban különös jelentőséggel bír, mert legitimizálja a gyilkosságot, és csökkenti a kollektív bűnösség érzését.

Az egyformán gondolkodás magyarázattal szolgál arra is, hogy miért voltak oly hatékonyak kislétszámú, de rokonlelkekből álló seregek, és miért voltak irányíthatatlanok az óriási, de különböző hiedelmekkel felvértezett armadák. A marathóni csata kiváló példája az efajta lélektani előnynek. Hippiász, egy elűzött athéni uralkodó javaslatára a perzsák Marathónt jelölték meg annak a helynek, ahol megütköznek az athéniak jóval kisebb seregével. Miltiádésznek, a görögök vezetőjének ez igen kedvezett, mert Marathón Héraklésznek szentelt terület volt, továbbá ez a síkság volt a helyszíne Thészeusz hőstetteinek, akit az athéniak nemzeti hősként tiszteltek. Marathón tehát szent földnek számított, ezért a földért pedig mindig nagyobb odaadással küzdenek a harcosok.⁴⁸⁴ Nyilván, hogy a nagy motiváltság önmagában nem lett volna elegendő a marathóni csata eldöntéséhez, ehhez kellett Miltiádész hadvezetői zsenialitása is, aki egy hatalmas falanxba helyezte mind a 11.000 emberét, és a perzsák egyszerűen nem találtak fogást a görögökön. A falanx a nehézsúlyosság zárt csatarendje, amelyet kifejezetten kézitusákra találtak ki. A görögök nyolcsoros mélységben szorosan egymás mellett álltak, váll vállhoz vetve, kerek pajzsukat felemelve, és a lándzsa hegyét előre szegezve. Nem mellékes, hogy az egymás mellett álló emberek mindannyian egy törzs (összesen tíz) tagjaihoz tartoztak, rokonok voltak és közeli ismerősök, ami *esprit de corps* volt a javából.⁴⁸⁵ Ezzel szemben a sokkal hatalmasabb perzsa sereget megszámlálhatatlanul sok nép fiai alkották, akik nem értették egymás nyelvét, különbözött öltözködésük, felszereltségük, harcmodoruk, és természetesen a hiedelmeik is.

Minél kevésbé ismerik egymást az embercsoportok, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy félreismerik egymást, vagyis a hiedelmeik kölcsönösen tévesek. A tatárjárás idején a magyarok a mongol harcosokat kutyafejű tatárnak képzeltek, akik annyira rosszak, hogy a fehérceledeket leteperik és húsukat megesszik, kutak mélyén és olyan sötét helyeken laknak, ahová nem szűrődik be a fény. Néhány generációval korábban ugyanezen magyarokat látták kutyafejűnek a nyugat-európai keresztények, akiket Attila, a kutyakirály utódainak tekintettek, és félig állati, félig emberi lényként írták le őket. Az ellenség dehumanizálása és becsmérése a későbbiekben is bevett

szokás volt, nagyon jó példa erre Dzseldze Musztafa, Nagy Szulejman történetírójának jellemzése a mohácsi csatához felsorakozott magyar rendekről: „miután a csatateret ellepték a szent harc bajnokai, az alávaló hitetlenek részéről a gyehennára való, a pokol tüzét szító átkozottak, a tetőtől talpig vasba és aczélba burkolódzott, ördöghöz hasonló tévelygők, a disznók, piszkosok, makacsok, tisztátalanok, kutyák, hitetlenek, feslett erkölcsűek, romlottak, képmutatók, a minden kínzásra méltók és érdemesek, a hitelenségben és ellenkezésben megcsökönyösödöttek, aljasok, eszeveszettek, dív jelleműek szintén a csataterre jöven megütköztek az iszlám népével”.⁴⁸⁶

A hiedelmek makacs és nehezen kikezdhető tudást tartalmaznak, jó okunk van elhinni, hogy nem csak Dzseldze Musztafa, hanem az egész török sereg ilyennek látta a magyarokat, még akkor is, ha közről nem hasonlítottak annyira az ördögre. Milton Rokeach, lengyel származású pszichológus szerint a hiedelemrendszer jellemzője, hogy annak minden egyes eleme, legyen az álláspont, vélemény, elvárás vagy feltételezés, egy adott időpontban igaznak elfogadott.⁴⁸⁷ Külön hangsúlyozza, hogy e pszichológiai rendszerben az elemek összefüggnek egymással, akárcsak egy logikai rendszerben, de nem feltétlenül a logika törvényeivel összhangban. Persze, laza logikai összefüggések létezhetnek, de mint tudjuk, téves alapinformációkból nem vonhatunk le helyes következtetést. Ebben a konstellációban a hitetlen tévelygő, az ördög pártján álló és az ördögi kinézetű logikai láncolat indukciós hibából fakad, de emocionálisan igencsak kézenfekvő volt ilyen következtetésre jutni. Miért?

Rokeach az ellenségesen értelmezett világot zárt hiedelemrendszerrel magyarázta, és egyszerűen *zárt gondolkodás*nak, dogmatizmusnak nevezte. Az egyénnek arra a képességére utal, hogy mennyire képes az információt önmagától és a környezettől megtisztítva értelmezni. Minél jobban sikerül, annál nyitottabb gondolkodású, és minél kevésbé, annál zártabb gondolkodású a személy. A zárt gondolkodású személyekben igen erős a fenyegetés elhárításának igénye, és ezzel szemben gyenge a kognitív igény, az előbbi növekedése az utóbbi csökkenésével jár. Ezért a fenyegetés hatása alatt az információ és annak forrása szétválaszthatatlanná válik, az értékelést pedig az önkény határozza meg. Ez az önkény rendszerint valamilyen tekintély által megszabott önkény. A hadsereg merev hierarchiáján ez tökéletesen érvényesül, vagyis, amit a tekintéllyel rendelkező vezető mond az ellenségről, az a fenyegetettség okán hihetővé is válik. Az ellenség becsmérése, lekicsinylése és bűnbakként való beállítása minden katonai jellegű diskurzus-

ban fellelhető, mert morálisan felvértezi és felkészíti a csapatot. Ez az erősen szubjektív és negatív ellenségkép tulajdonképpen a jóváhagyás a gyilkolásra, a lelkiismeret felszabadítása a bűn terhe alól. Egy hadvezér harcra buzdító szónoklata nem csak lelkesedést kellett csiholjon, de alkalmasnak kell lennie a halálfélelem csökkentésére is. Az ókori világ legnagyobb hadserege a perzsáké volt, félelmetes harcosokkal, akik az antik világ legnagyobb birodalmát kovácsolták össze. A Föld lakosságának szinte fele a Perzsa birodalomban élt. Legerősebb ellenfeleik a görögök voltak. A spártai Ageszilaosz (i.e. 440-360) több ízben is háborúba keveredett a perzsákkal, és egyszer, hogy katonái kevésre becsüljék az ellenséget olyan módszerhez folyamodott, hogy megfosztotta vértjeitől és lemeztelenítette perzsa foglyait a katonái előtt, hogy láthassák, milyen törekenyek azok, és hogy nincs okuk a félelemre. Hasonló módszerrel próbálta megnyerni a gallokat Julius Caesar is, bizonyítván, hogy nem olyan fekete az ördög, mint amilyennek látszik. Az őslakosokkal cölöppalánkot ácsoltatott a hadserege köré a gall háborúk egyike során, és hogy bizalmukba férközzön, kifizette nekik a fa és a munka árát, ez is elősegítette a tartomány behódolását, végül még az igazságos nevet is ráragasztották. Egyébként, Julius Caesar nem véletlenül volt minden idők egyik legnagyobb hadvezére, nem csupán az emberekkel tudott kitűnően bánni, de tudott úgy értelmezni helyzeteket is, hogy az a körülötte lévőket nyugalommal és bizalommal töltsse el. A babonás és misztikus gondolkodásra fogékony seregek körében igen veszélyes bomlasztóelemek lehetnek a baljós jelek. Tudni kellett ezeket a „szerencsétlen” jeleket a ártértelemezve a maga javára fordítani. Állítólag Caesar igen találékony volt ilyen helyzetekben. Amikor első ízben Afrika partjainál kikötöttek és a partra eveztek, ő az első lépései után megbotlott és felbukott, mire az emberei ijedten néztek össze. Caesar erre így szólt: „Afrika, megfogtalak”, s ezzel mindenki megkönnyebbülten felsóhajtott. Meggyőződhetünk hát, hogy nem újdonság a kognitív viselkedésterápiákban használatos „újrakeretezés” eljárás, melynek lényege, hogy egy eseményt megpróbálunk ártértelemezni, és annak pozitív vonatkozásait kidomborítani. Az átkeretezés során megváltozik a perceptuális, gondolati vagy érzelmi szempont, amivel a környezet értelmezésére törekszünk. Ilyenkor azt tapasztaljuk, hogy az új keret még jobban illik a konkrét szituációra mint a korábbi, és megváltozik a teljes jelentés. Ez lehetővé teszi azt, hogy a vereségből erényt és győzelmet faragjunk. Mások manipulációja révén jó eséllyel átkeretezhető egy probléma, és úgy láttatható a probléma, ahogy azt a manipulátor szeretné. Az sem lehet akadály, ha

ehhez egy csatateret kell átrendezni. Titus Didius, aki i.e az I. században volt Hispánia római kormányzója, nagyon ravaszul leplezte kárát, miután a hatalmas veszteségek érték egy késő éjszakába nyúló csatában. A keltákkal csatázott, és valójában csak a sötétség mentette meg attól, hogy csúfosan elveszítse az ütközetet. Amint a seregek belefáradtak abba, hogy sötétben tapogatózva vágják egymást, rögtön elrendelte, hogy az éj leple alatt temessék el az elesett katonáit, így az ellenség, reggel, amikor megpillantotta, hogy a csatamezőn milyen sok halottja van és a rómaiaknak milyen kevés, azt hitte vesztesre áll, és visszavonult. Ebben az esetben a kelta csapatok megtorpanása teljesen logikusnak tűnik, mert racionálisan mérlegelve, az a sereg, amelyiknek több halottja van a csatamezőn, vesztesre áll. Visszavonulási szándékuk tehát logikus volt, de mégis hibás eredményre vezetett, esélytelennek látták magukat egy győzelem kapujában.

Paul Watzlawick és munkatársai, akiket a palo alto-i rövidterápiás iskola nagyjaiként ismer a világ, a hiedelmekből keletkező problémák kapcsán a megközelítések két szintjét határolják el: elsőfokú és másodfokú változásokról beszélnek.⁴⁸⁸ Az elsőfokú változás látszólag mindig a józan észen alapul, de sok esetben nem kínál elfogadható megoldást. Például, hogyha az egyik ország felfegyverkezik, akkor egy olyan ország, amelyik fenyegetve érzi magát, szintén többet kezd költeni haditechnikára. Ez azonban nemhogy erősítené, hanem inkább törekennyé teszi a békét. A második világháború befejezése után az Amerikai Egyesült Államok és a Szovjetunió között viszály tört ki. Ez tulajdonképpen a nagyhatalmak ideológiai különbségéből fakadó vetélkedés volt, ami több mint ötven évig rányomta bélyegét a világpolitikára. A hidegháborúként emlegetett fél évszázad legfontosabb jellemzője a fegyverkezési hajsza volt. Mindkét nagyhatalom arra törekedett, hogy túlcitálja ellenfelét az erőnlétét igazolandó, így oly annyira túlfegyverkeztek, hogy nemcsak egymás, hanem az egész bolygó létét fenyegették, főleg a nagy hatótávolságú és tömegpusztításra alkalmas nukleáris fegyvereiknek köszönhetően.⁴⁸⁹ Itt az *ugyanabból még több* elv érvényesült, és ennek egy egészen furcsa jellemzője domborult ki, vagyis a megoldás vált problémává, tudniillik a túlfegyverkezés azt jelentette, hogy bármelyik állam megtámadta volna a másikat, akkor mindkettő megsemmisült volna. Az ilyenszerű problémákra a másodfokú változás jelenti a megoldást, ez esetben nyilván a nyugodt béke feltételeinek keresése, ami a Szovjetunióban végbemenő reformok révén vált lehetségessé. A másodfokú változások „kiemelik a helyzetet a paradoxont

nemző csapdából, és más keretbe helyezik”.⁴⁹⁰ A döntési mozzanat a megoldási akcióra terelődik, a nehézség leküzdésére, ahelyett, hogy magára a nehézségre koncentrálna. Ez azt jelenti, hogy egy csökönyös negatív hiedelem is kikezdhető, hogyha új megvilágításba helyezzük, és magyarázat helyett megoldást keresünk. Watzlawick és kollégái egy remek történelmi példával érzékeltetik ezt. A gyakori XIX. századi párizsi zavargások egyikében a tüntetők ellen kivezényelt katonai egység vezetője azt a parancsot kapta, hogy tisztítsa meg a város egyik terét a csőcseléktől, ha kell, akkor löfegyverrel. A parancsnok tüzelőállásba vezényelte katonáit, akik a töltött fegyvereiket a tömegre irányították. A feszült hangulatban mindenki megdermedt, és ezt a halálos csendet kihasználva, a parancsnok a következő szavakat intézte a lázadókhoz: „Hölgyeim és uraim, azt a parancsot kaptam, hogy tüzeljek a csőcselékre. De mivel számos becsületes, tiszteletre méltó polgárt látok itt magam előtt, arra kérem őket, hogy hagyják el a teret, hogy biztosan a csőcseléket lövessem!”.⁴⁹¹ A tér néhány percen belül kiürült, mert senki sem gondolta magáról, hogy a csőcselékhez tartozna. Valószínűleg, hogy ha a parancsnok az erő jogán az „ugyanabból még többet” elvet alkalmazza, akkor is kiüríti a teret, de halottakat hagy maga után, ami a konfliktust tovább mélyítette volna. A csőcseléket viszont pillanatok alatt hiú, de kultúrált emberek társaságává lehet alakítani, ha elhitetjük velük, hogy olyannak látszanak. Nem kell azon rágódni, hogy miért kerültek a korpa közé. Az emberi problémák megoldására tett szándékos kísérleteknek a legpragmatikusabb megközelítése nem a *miért* kérdést tartalmazza, hanem a *mit* kérdést. Az ember *mit* tesz most, ami a probléma fennmaradását szolgálja, és *mit* kellene tegyen ahhoz, hogy változás következzen be. Az okok felkutatása és a morfondírozás a probléma gyökereiről végnélküli játékba torkollhat. Az idő alatt el lehet veszteni egy igazi háborút.

Használati útmutató a rókabőrhez

A katonai megtévesztés alkalmazásakor figyelembe kell vennünk három olyan elvet, amelyek mindegyikének teljesülnie kell ahhoz, hogy az akció sikerrel járjon. Elsőként az információ *biztonságát* említjük, ami annyit jelent, hogy mind a megtévesztés terve, mind a valós terv szigorúan titkosként kezelendő. Ez annyira komoly kíváncsi, hogy a hadvezetésnek a saját alárendeltjeit sem szabad a szándékáról értesítenie, hiszen akkor azt kockáztatja, hogy az információk kiszivárognak, és az ellenség leleplezi a

szándékot. A kiszivárogtatott információk is lehetnek azonban kétszínűek. A hadicselek között megfér az, hogy a vezetők elszórnak hírmorzskákat, hogy az eljusson az ellenség füléhez. Napoleón, a saját maga által kedvencként leírt és egyben legfényesebb győzelme, az austerlitzi csata (1805) előtt az ellenséges orosz katonai küldöttség jöveletekor szándékosan az elkeseredett kapkodás jelenetét rendezte meg saját táborában, hogy a szeme sarkából fürkésző küldöttség beszámoljon a saját táborában arról, hogy milyen zűrzavar van a francia fejekben és rendekben. Az egyesült osztrák és orosz seregek önbizalmát ez annyira megnövelte, hogy az addig tétovázó hadvezetés a támadás mellett döntött, ami igen kedvezett Napóleonnak. Az így kicsikart támadással azonban a félrevezetés nem állt le. Napóleon teljes mértékben védekezést színlelt, amit csapatainak felállása is tükrözött, de valójában megsemmisítő támadásra készült. Zseniális furfangja arra is rávitte, hogy parancsnokaival felolvastatta a közkatonáknak az igazi haditervet, ami szerint harcolni fognak. Ezt korábban sohasem tette, nem is volt szokás egyetlen seregnél sem, hogy a közkatonákkal tudatják a titkos terveket, de ő azt feltételezte, hogy a nyilvánossá tett terv jó eséllyel eljut az ellenséghez. Ez meg is történt, de az ellenséges vezetés erre csak legyintett, hogy ez csupán csel lehet, mivel a csapatai elhelyezése nem erősítette meg a kiszivárgott híreket. Rá is fáztak erre alaposan a szövetséges erők. Az esetből egy második elv is körvonalazódni látszik, éspedig az, hogy milyen mértékben *valószínűsíthető* egy blöff. Mivel a franciák zavart színleltek, védekezésre voltak berendezkedve, illetve nagydobra verték, hogy támadni fognak, a szövetséges erők igen csekély esélyt adtak egy támadásnak, azt hitték, hogy mindez kétségbeesett kapálózás, holott egy precíz és kíméletlen terv volt. A katonáknak kiszivárogtatott igazság azért volt gyanús, mert túl sokan tudtak róla, márpedig a harci stratégiát nem szokás előre mindenki tudomására hozni. Erre a blöffre tökéletesen illik Winston Churchill mondása, miszerint „az igazság a hazugság testőre”, mivel tökéletesen álcázta a hamis szándékot. A kommunikáció pszichológiájából tudjuk, hogy egy verbális üzenet hihetőségét nemcsak annak tartalma, hanem a kifejezést kísérő nem-verbális és metakommunikációs jelzések is befolyásolják. Ez esetben teljesen felülírták a tartalmat, hiszen a kollektív zavarodottság nem összeilleszthető a támadással. A támadáshoz tudatos jelenlét, éberség és szervezettség kell, amit Napóleon serege látszólag teljesen mellőzött.

A színlelt fejetlenség taktikáját alkalmazta epeiroszi Alexandrosz (i.e. III. század) is, az illírek elleni egyik győztes csatájában. Tudott arról, hogy az illírek erősítéseket várnak, és bizonytalan volt abban, hogy a megerősödött sereg ellen fel tudja-e venni a harcot. Katonáit az ellenség hadijelvényeivel felruházva annak közelébe férkőzött, de nem támadta meg őket, hanem saját birtokaik kirablására és felperzselésére adták fejüket. A várakozó illírek azt hitték, hogy az ők segítségükre érkezett seregek kezdték el a zsákmányolást, és ők is rabolni siettek, rendjük így megbomlott, és le is győzték őket. Ehhez hasonlóan III. Dareiosz perzsa király hadvezére Memnón úgy csalta törbe egyszer a makedón seregeket, hogy ki akarván csalogatni őket az erődítményükből odamenesztett egy szökevénynek álcázott katonát, aki elhíresztelte, hogy viszály van a perzsa seregben. Hogy a hírnek hitelt adjanak, Memnón seregei tényleg dúlakodást színleltek a táborban. A makedónok azt hitték, hogy itt az alkalom, hogy elbánjanak velük, gyors támadást indítva elhagyták az erődítményt, de a szemfüles perzsák várták őket, és rajtavesztek.

A blöff tehát akkor a legütősebb, ha a megtévesztendő személy igen csekély valószínűséget ad erre a lehetőségre. A rendezetlenség az emberi csoport sérülékenységét jelzi, szinte úgy is fogalmazhatnánk, hogy felkérés a támadásra, mert tudvalevő, hogy a megbomlott struktúrájú emberi csoportok nem képesek gyors ütemben újra szerveződni, legalábbis nem percek alatt. Ezért sokszor az ellenfelek tudatosan törekedtek arra, hogy zendülést szítsanak a másik táborában, mert így egy rajtaütésszerű támadással óriási helyzeti előnyt élvezhettek. Ismert, hogy a rajtaütésszerű támadásnak pontosan az a jellemzője, hogy kiegyensúlyozatlan erőviszonyok mellett működik, minimalizálja a támadó veszteségeit. A megrendezett fejetlenség viszont kiváló trükk, mert elhiteti a támadóval, hogy könnyen nyerhet és ráadásul busás nyereséggel. Tulajdonképpen a magasfokú szervezettség egy metaszintje. Az emberi csoportok, de különösen a katonai alakulatok szervezettségének látható külső jelei vannak: együtt mozognak, egyformán öltöznek és fegyverkeznek, ugyanazoknak a személyeknek engedelmessékednek, ugyanazokat a szabályokat követve rendet tartanak, ugyanazt a célt követik, vagyis összességében igen hasonlóan viselkednek. A tudatos rendbontás célszerűen e szervezettség jeleinek felszámolására irányul, és azért tekinthetjük magasabb fokú, azaz metaszintű szervezettségnek, mert tartalmazza azt a tudást, amivel a rendet pillanatok alatt vissza lehet állítani.

Gyakorlatilag a formátlan és nyüzsgő tömeg hirtelen ütőképes katonai alakulattá vedlik át. Ennek a tudásnak van híján az ellenfél, nem tudja, hogy egy csoportos mintha-játékot lát, és belesétál a kelepcébe. Egy ilyesfajta taktika alkalmazása rendkívüli tudatosságot, összehangoltságot és gyorsaságot igényel. A csapat vezetőjének tisztában kell lennie azzal, hogy az emberei vannak olyan gyakorlottak és fegyelmezettek, hogy az átalakulás-visszalakulás időben megtörténjen. Ezen a ponton léphetünk tovább a megtevesztés harmadik elve, az *alkalmazhatóság* fele.

Bármennyire is kidolgozott egy terv, ennek kellően rugalmasnak kell lennie ahhoz, hogy háborús körülmények között is kivitelezhető legyen. A háború kaotikus, rendszerint felforgat minden békebeli berendezkedést, sokszor véletlenszerű és kiszámíthatatlan eseményeken áll vagy bukik, ezért a háborús stratégia nem csak attól jó, hogy célravezető, hanem attól is, hogy hamar átszervezhető vagy felcserélhető. Szun-ce azt állítja, hogy „a hadseregnek akkor adjuk a lehető legtökéletesebb formát, amikor már nincs is érzékelhető formája...a hadseregnek formája hasonló legyen a vízhez”.⁴⁹² Ha egy sereg mindig változatlan struktúrában áll csatasorba, ha egy haditerv minduntalan ismétlődik, akkor egyre kevésbé lesz hatékony, azért, mert a szándék tisztán olvasható lesz. Akárcsak a kő-papír-olló játékban a tiszta stratégia, oda vezet, hogy az a játékos, aki mindig csak ugyanazt a választást erőlteti, előbb-utóbb elvérzik, mert ismert annak az ellenszere. A könnyen módosítható terv előnye az, hogy a meglepetés erejével hat, és ha elegendő ideig lebénítja az ellenfelet, akkor lépéselőnyhöz juthat a blöffölő. A pun háborúk idején egy alkalommal Fabius Maximus körülzárta Hannibál seregét, pontosabban egy völgybe terelte azt, majd mindkét kijáratát elállta, és a dombokon őrséget állított. Arra számított, hogy a punok megkísérlik a nyílt kitörést, és akkor lekaszabolja őket. Hannibál viszont sejtette, hogy a kitörés nagy áldozattal járna, ezért egy egészen egyedi ötlettel tévesztette meg a rómaiakat. Parancsot adott, hogy a sereg élelmezésére szánt összes ökröt egy csordába tereljék, majd a szarvaikra fáklyákat kötöztetett. Az éjszaka folyamán meggyújtották a fáklyákat, és felhajtották az ökröket a dombokra. A római őrség, mihelyt meglátta a lobogó fáklyákat, riadóztatta a csapatait, mert azt hitte, hogy Hannibál serege lendült támadásba. A fáklyák lángja az összeterelt állatokat perzselni kezdte, így azok óriási bőgéssel vágtni kezdtek. A nagy lármára a völgy kijáratát őrző csapatok is otthagyták állásaikat, hogy segítsék a dombon lévő légiókat, így Hannibál

zavartalanul kísértálhatott a kelepceből.⁴⁹³ Ez a példa nagyon szépen illusztrálja azt, hogy biztonság, a valószínűsíthetőség és az alkalmazhatóság feltételeinek egyszerre kell teljesülnie ahhoz, hogy a hadicsel működjön. Természetesen Hannibálnak titokban kellett tartania azt a tervét, hogy a kijáraton fogja elhagynia a völgyet. Ha ezt megneszelték volna az ellenségei, akkor nem mozdultak volna el a helyükről, és a terv meghiúsult volna. Továbbá, a rómaiak szemében nem tűnt valószínűnek az a forgatókönyv, ami megvalósult, vagyis hogy ők feladják a stratégiai pontnak számító kijáratokat azért, hogy egy marhacsordát üzzenek a punok helyett. Hannibálnak tehát sikerült valószínűtlennek feltüntetnie a tervét. Az alkalmazhatóság abban merül ki, hogy Hannibálnak rendelkezésére álltak az igavonók. A kivágított csorda kellően hasonlított egy éjszakai bevetésre szánt hadsereghez, pontosabban éppen annyira, hogy a rómaiak elhiggyék, hogy hadmozgásról van szó. Ha a látottak félreértelmezése nem történik meg, akkor az alkalmazhatóság csorbult volna, azaz a csel elbukik. Megfigyelhető, hogy ez esetben a hadicsel bevetőjének igen kevés alternatívája volt, egész pontosan kettő: az egyik, hogy megkísérli a kitörést, a másik, hogy színleli a kitörést és menekül. A rómaiak ezzel szemben csupán egy lehetőségre voltak felkészülve, a valószínűnek tűnő kitörési kísérletre. Ezért csúszott ki a kezükből a győzelem.

Összegezve, a hadicsel akkor működik a legjobban, amikor a döntéshozó (az ellenfél) az előzetes tapasztalata és a tudása alapján az eseményt csekély valószínűségűnek látja, és ugyanakkor a hamis lehetőségeket plauzibilisnek.⁴⁹⁴ A háború sajátossága, hogy felforgató és kaotikus, így a jó hadvezér az ellenfelének változatos lehetőségeket kínál fel a vészhelyzetre. A megtévesztés lényege tehát az, hogy az áldozat a hamis vagy előnytelen lehetőségek közül válasszon. A kiválóság abban mutatkozik meg, hogyha a vezér csupán két lehetőséget kínál fel, és az áldozat így is a rosszabbat választja.⁴⁹⁵ A döntési folyamat elemzése arra utal, hogy a döntéshozó, miközben szubjektív becslésbe bocsátkozik a sanszokat illetően, jellemzően olyan lehetőséget választ, ami maximalizálja a nyereségét. Csakhogy ezt a másik táborban is tudják. Ezért esik meg oly gyakran a háborúban, hogy aki sokat markol, az keveset fog. Vagy torta helyett egyszerűen fűbe harap.

Jegyzetek

- ⁴⁰⁷ John Sedgwick tábornok utolsó szavai, mielőtt halálos találat érte a Spotsylvania melletti csatában, 1864. május 8-án.
- ⁴⁰⁸ A történet monda jellegét az is alátámasztja, hogy több udvarhelyszéki védelmi helyszín kapcsán fennmaradt. Ilyen a máréfalvi *Kőlik* és a telekfalvi mesterséges *barlangok*.
- ⁴⁰⁹ Bertolt Brecht, német drámaíró egyik legismertebb műve a *Kurácsi mama és gyermekei*. Közvetlenül a II. világháború előtt írta. A 30 éves háborúban (1618-1648) zajló történettel, amelyben egy háborúból élő kufár asszony elveszíti három gyermekét, a világirodalom egyik legnagyobb háborúellenes művét alkotta meg.
- ⁴¹⁰ Laffin, J. (2004): *A hadvezetés titkai*. Zrínyi Kiadó, Budapest, 263. oldal
- ⁴¹¹ Ennek egyik legszebb mitológiai és irodalmi tükröződése a trójai háború. A konfliktus kiváltó oka az volt, hogy Parisz, a trójai király fia elrabolja a spártai király feleségét, mire a görögök felvonulnak Trója ellen, hogy megtorolják a becsületsértést.
- ⁴¹² Einstein, A., Freud, S. (1998): *Háború, de miért? Albert Einstein és Sigmund Freud levelezéséből*. Glória Kiadó, Budapest, 43. oldal
- ⁴¹³ Lorenz, K. (1973/2001): *A civilizált emberiség nyolc halálos bűne*. Cartaphilus Kiadó, Budapest
- ⁴¹⁴ Csányi V. (2004): A háborúk kulturális konstrukcióinak biológiai komponensei. In Gombár Cs., Volosin H. (szerk.): *Képtelen háború*, Helikon-Korridor Kiadó, Budapest, 168-196.
- ⁴¹⁵ Csányi V. (2004): A háborúk kulturális konstrukcióinak biológiai komponensei. In Gombár Cs., Volosin H. (szerk.): *Képtelen háború*, Helikon-Korridor Kiadó, Budapest, 168-196.
- ⁴¹⁶ Einstein, A., Freud, S. (1998): *Háború, de miért? Albert Einstein és Sigmund Freud levelezéséből*. Glória Kiadó, Budapest, 33. oldal
- ⁴¹⁷ A meglátás nem biztos, hogy helytelen, de a jelenkori világpolitikai események ismeretében egyelőre Freud elképzelésének cáfolatait láthatjuk abban, hogy az ENSZ békeerői képtelenek konfliktusos helyzetek feloldására, de ugyanez a helyzet az Egyesült Államok „világrendőri” szerepének kudarcával is.
- ⁴¹⁸ Artigiani, R. (2005): Leadership and uncertainty: complexity and the lessons of history. *Future*, 37, 585-603.
- ⁴¹⁹ Csányi V. (2005): *Van ott valaki? Válogatott írások*. Typotex Kiadó, Budapest
- ⁴²⁰ Keegan, J. (1994): *A history of warfare*. Vintage, New York
- ⁴²¹ Gombár Cs. (2004): A háborúról és a politikáról. In Gombár Cs., Volosin H. (szerk.): *Képtelen háború*. Helikon-Korridor Kiadó, Budapest, 9-77.
- ⁴²² Carl von Clausewitz (1832/2014): *A háborúról*. Zrínyi Kiadó, Budapest
- ⁴²³ Gombár Cs. (2004): A háborúról és a politikáról. In Gombár Cs., Volosin H. (szerk.): *Képtelen háború*. Helikon-Korridor Kiadó, Budapest, 9-77.
- ⁴²⁴ Laffin, J. (2004): *A hadvezetés titkai*. Zrínyi Kiadó, Budapest, 270. oldal
- ⁴²⁵ Homérosz Iliasának főhőse, a bátor és félelmet nem ismerő, szenvedélytől fűtött harcos archetípusa
- ⁴²⁶ Artigiani, R. (2005): Leadership and uncertainty: complexity and the lessons of history. *Future*, 37, 585-603.

- 427 Wrangham, R.W. (1998): Is military incompetence adaptive? *Evolution and Human Behavior*, 20, 3-17.
- 428 Wrangham, R.W. (1998): Is military incompetence adaptive? *Evolution and Human Behavior*, 20, 3-17.
- 429 Angol nyelven *Imbalance of Power Hipotesis*.
- 430 Wrangham, R.W., Peterson, D. (1996): *Demonic males: Apes and the origins of human violence*. Houghton Mifflin, Boston
- 431 Ennek ékes példája, hogy Görgey Artúr, negyvennyolcas hadügyminisztert és honvédtábornokot, miután okosan felmérte, hogy a magyar szabadságharcot csak fölösleges veszteségek árán lehet igen rövid ideig folytatni, és a fegyverletétel mellett döntött, mintegy másfél évszázadig árulónak bélyegezték. Igaz, hogy ebben nem csak a feltétel nélküli fegyverletétel, hanem az életének megkímélése is szerepet játszott.
- 432 Koehler, J.J., Gershoff, A.D. (2003): Betrayal aversion: When agents of protection become agents of harm. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 90, 244-261.
- 433 Judge, T., Bono, J., Ilies, R., Gerhardt, M. (2002): Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. *The Journal of Applied Psychology*, 87, 765-780.
- 434 Harms, P.D., Spain, S.M., Hannah, S.T. (2011): Leader development and the dark side of personality. *The Leadership Quarterly*, 22, 495-509.
- 435 A nyilvánvaló vezetői túlkapásról és a tisztogatásról született korabeli viccek egyike jól tükrözi a fenyegetettséget:
Lenin haldoklik és utódjára még beszélni szeretne utódjával, Sztálinnal.
– Egy dolog miatt aggódom csupán – mondja Lenin – Mégpedig, hogy fognak-e követni téged az emberek? Mit gondolsz erről, Sztálin elvtárs?
– Szerintem fognak, Lenin elvtárs.
– Remélem, de biztos lesznek olyanok, akik mégsem.
– Az sem probléma, mert azok majd téged fognak követni, Lenin elvtárs!
A vicc forrása: https://www.mozaweb.hu/Lecke-TOR-Tortenelem_8-A_sztalini_Szovjetunio-102027 (2015.02.12.)
- 436 Thomas, J.L., Dickson, M.W., Bliese, P.D. (2001): Values predicting leader performance in the U.S. Army Reserve Officer Training Corps Assessment Center: evidence for a personality-mediated model. *The Leadership Quarterly*, 12, 181-196.
- 437 Deluga, R. J. (2001): American presidential machiavellianism implications for charismatic leadership and rated performance. *The Leadership Quarterly*, 12, 339-363.
- 438 Paunonen, S.V., Lönnqvist, J.E., Verkasalo, M., Leikas, S., Nissinen, V. (2006): Narcissism and emergent leadership in military cadets. *The Leadership Quarterly*, 17, 475-486.
- 439 Boies, K. Howell, J.M. (2006): Leader-member exchanges in teams: An examination of the interaction between relationship differentiation and mean LMX in explaining team-level outcomes. *The Leadership Quarterly*, 17, 246-257.
- 440 Wrangham, R.W. (1998): Is military incompetence adaptive? *Evolution and Human Behavior*, 20, 3-17.
- 441 Bartone, P.T., Snook, S.A., Forsythe, G.B., Lewis, P., Bullis, R.C. (2007): Psychosocial development and leader performance of military officer cadets. *The Leadership Quarterly*, 19, 490-504.

- ⁴⁴² Atwater, L.E., Dionne, S.D., Avolio, B., Camobreco, J.F., Lau, A.W. (1999): A longitudinal study of the leadership development process: Individual differences predicting leader effectiveness. *Human Relations*, 52(12), 1543-1562.
- ⁴⁴³ Johnson, D.D.P., Wrangham, R., Rosen, S.P. (2002): Is military incompetence adaptive? An empirical test with risk-taking behaviour in modern warfare. *Evolution and Human Behavior*, 23, 245-264.
- ⁴⁴⁴ Johnson, D.D.P., Wrangham, R., Rosen, S.P. (2002): Is military incompetence adaptive? An empirical test with risk-taking behaviour in modern warfare. *Evolution and Human Behavior*, 23, 245-264.
- ⁴⁴⁵ A könyv kínai címe szószerint azt jelenti, hogy *Szun mester törvényei a háborúra*. Angolul *Sun Tzu: The art of war* címen ismert. A könyvet először francia nyelvre fordították le 1772-ben. A teljes angol fordítás csak 1910-ben jelent meg. Magyarul először 1963-ban adták ki.
Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest
- ⁴⁴⁶ Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest, 25. oldal
- ⁴⁴⁷ Nice, D.C. (1998): The warrior model of leadership: classic perspectives and contemporary relevance. *The Leadership Quarterly*, 9, 321-332.
- ⁴⁴⁸ Ennek jeles példája George Washington személye, aki a függetlenségi háború nyomán igazi hőssé vált, majd az Egyesült Államok első elnökévé, úgy, hogy a szavazatok 100%-át elvitte. Ez példátlan a AEÁ későbbi történetében.
Nice, D.C. (1984): The influence of war and party system aging on the ranking of presidents. *Western Political Quarterly*, 37, 443-455.
- ⁴⁴⁹ Boia, L. (1999): *Történelem és mítosz a román köztudatban*. Kriterion Kiadó, Kolozsvár, 247. oldal
- ⁴⁵⁰ Machiavelli, N. (1513?/1964): *A fejedelem*. Magyar Helikon Kiadó, Budapest, 107. oldal
- ⁴⁵¹ Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest, 17. oldal
- ⁴⁵² Eisner, M. (2011): Killing Kings: Patterns of regicide in Europe, AD 600–1800. *British Journal of Criminology*, 51(3), 556-577.
- ⁴⁵³ Ennek a felismerésnek a bizonyítéka, hogy az 1245-ös lyoni zsinat elrendeli, hogy az uralkodók mindenhol szorgalmazzák a kővárak építését a tatár hordák megakadályozása végett
- ⁴⁵⁴ Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest, 25. oldal
- ⁴⁵⁵ Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest, 27. oldal
- ⁴⁵⁶ Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest, 29. oldal
- ⁴⁵⁷ Arisztotelész idézi Nice, D.C. (1984): The influence of war and party system aging on the ranking of presidents. *Western Political Quarterly*, 37, 443-455.
- ⁴⁵⁸ Ostrom, C., Simon, D. (1985): Promise and performance: A dynamic model of presidential popularity. *American Political Science Review*, 79, 334-358.
- ⁴⁵⁹ Az ügy Watergate-botrány néven ismert, és az AEÁ legnagyobb belpolitikai válságainak egyike. Az esetet arról a szállodáról nevezték el, ahol az ügy kipattant.
- ⁴⁶⁰ Machiavelli, N. (1513?/1964): *A fejedelem*. Magyar Helikon Kiadó, Budapest, 74. oldal
- ⁴⁶¹ Wansinck, B., Payne, C.R., van Ittersum, K. (2008): Profiling the heroic leader: Empirical lessons from combat-decorated veterans of World War II. *The Leadership Quarterly*, 19, 547-555.

- 462 Utalás Móra Ferenc *A Pál utcai fiúk* című ifjúsági regényére, amelyikben a Pál utcai és a
vörösinges fiúk egymás elleni hadakozását írja le. Nemeček Ernő, a regény főhőse,
egy vézna és beteges fiú az élete árán védi meg a grundot a betolakodókkal szemben.
- 463 Goudsblom, J. (2005). *Időrezsimek*. Typotex, Budapest
- 464 Laffin, J. (2004): *A hadvezetés titkai*. Zrínyi Kiadó, Budapest
- 465 Whaley, B. (1969): *Stratagem: deception and surprise in war*. MIT Center for International
Studies, Cambridge
- 466 Greenberg, I. (1982): The role of deception in decision theory. *Journal of Conflict
Resolution*. 26(1), 139-156.
- 467 Reszler G. (2014): Információ és dezinformáció szerepe a Vörös Hadsereg tisztikarának
1930-as évekbeli likvidálásában. *Jelkép. Kommunikáció, közvélemény, média*.
http://communicatio.hu/jelkep/2014/3/reszler_gabor.htm (2015.02.02.)
- 468 Machiavelli, N. (1521/2001): *A háború művészete*. Szukits Kiadó, Szeged
- 469 *Szent Biblia, azaz Istennek Ő és Új Testamentumában foglaltatott egész Szent Írás* (Károli
Gáspár fordítása) Magyar Biblia Tanács, Budapest, 1990, 261. oldal
- 470 Orbán B. (1868/1982): *A Székelyföld leírása*. Helikon Kiadó, Budapest, 63. oldal
- 471 Greenberg, I. (1982): The role of deception in decision theory. *Journal of Conflict
Resolution*. 26(1), 139-156.
- 472 Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest, 16. oldal
- 473 Machiavelli, N. (1521/2001): *A háború művészete*. Szukits Kiadó, Szeged, 123. oldal
- 474 Machiavelli, N. (1521/2001): *A háború művészete*. Szukits Kiadó, Szeged, 144. oldal
- 475 https://en.wikipedia.org/wiki/Harry_Burnett_Lumsden (2015.10.05.)
- 476 Az álcázás ötlete azért korántsem volt újszerű, hiszen a kőkori körülmények között
élő harcosok is a dzsungel vagy szavanna növényzetéből készítettek maguknak
maszkot, vagy festették magukat terepszínűre.
- 477 https://en.wikipedia.org/wiki/Abbott_Handerson_Thayer (2015.08.22.)
- 478 Behrens, R.R. (2009): Revisiting Abott Thayer: non-scientific reflections about camouflage
in art, war and zoology. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 364, 497-501.
- 479 <http://madsilence.wordpress.com/category/camouflage> (2015.10.05.)
- 480 Érdekes módon, az észlelés pszichológiájában az ingermintázattól függő élmény
törvényszerűségeit csak később, az 1920-as években írták le az alaklélektan képviselői.
Az álcázás gyakorlatilag a perceptuális csoportosítás elveinek a „kicselezése”.
- 481 Burbank város légi támaszpontjának álcázásáról érdekes képeket látni az alábbi
honlapon: <http://thesocietypages.org/socimages/2010/04/14/camouflaging-airports-and-plants-during-wwii> (2015.10.05.)
- 482 A disszimulatív álcázás a hidegháborúban is zavartalanul működött. Romániában a
kudzsiri *Ileana* varrógépek gyárában *Kalasznyikov* géppisztolyokat fabrikáltak. Egy
anekdota szerint a munkások kiloptak a gyárból egy darabjaira szedett varrógépet, de
összeszereléskor géppisztoly lett belőle.
- 483 A szöveg az 1941-ben kiadott *Erődítési utasítás* című munkából származik (24-25. oldal).
Elérhető az alábbi honlapon: <http://www.kalasznyikov.hu/dokumentumok/eroditesi-utasitas.pdf> (2015.10.06.)
- 484 A különös hiedelmekkel övezett földrajzi térségeként mindig hosszan tartó háborúk folytak,
és ezt semmi sem szemlélteti jobban, mint Jeruzsálem esete, ami szintén szent föld lévén
még mindig nem a béke földje, és három nagy vallási kultúra követeli magáénak.

- ⁴⁸⁵ A *phalanx* görög szó eredeti jelentése *közösség*.
- ⁴⁸⁶ Az eredeti szöveg Thúry József *Török történetírók* című könyvéből való.
Thúry J. (1896): *Török történetírók*, II. kötet, Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, 161. oldal, idézi Gombár Cs. (2004): A háborúról és a politikáról. In Gombár Cs., Volosin H. (szerk.): *Képtelen háború*. Helikon-Korridor Kiadó, Budapest, 9-77.
- ⁴⁸⁷ Rokeach, M. (1960): *The open and closed mind: Investigations into the nature of belief systems and personality systems*. Basic Books, New York
- ⁴⁸⁸ Watzlawick, P., Weakland, J. H., Fisch, R. (1974): *Change: Principles of problem formation and problem resolution*. W.W. Norton, New York. A könyv *Változás. A problémák keletkezésének és megoldásának elvei* címmel már 1980-ban megjelent magyarul, azóta több kiadást is megért, és igazi sikerkönyvnek számít.
- ⁴⁸⁹ Viccesnek tűnhet, de az Egyesült Államok legpusztítóbb interkontinentális ballisztikus rakétáit Peacekeeper-ként, azaz békefenntartóként becézték.
- ⁴⁹⁰ Watzlawick, P., Weakland, J. H., Fisch, R. (1990): *Változás. A problémák keletkezésének és megoldásának elvei*. Gondolat Kiadó, Budapest, 115. oldal
- ⁴⁹¹ Watzlawick, P., Weakland, J. H., Fisch, R. (1990): *Változás. A problémák keletkezésének és megoldásának elvei*. Gondolat Kiadó, Budapest, 113. oldal
- ⁴⁹² Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest, 49. oldal
- ⁴⁹³ Hasonló történet a Spartacus vezette felkelés kapcsán is felbukkan, tehát hitelessége megkérdőjelezhető.
- ⁴⁹⁴ Greenberg, I. (1982): The role of deception in decision theory. *Journal of Conflict Resolution*. 26(1), 139-156.
- ⁴⁹⁵ Whaley, B. (1969): *Stratagem: deception and surprise in war*. MIT Center for International Studies, Cambridge

8. HERMÉSZ OLTALMÁBAN

Ha létezett volna az ókorban a XX. századi találmány, a *Rekordok könyve*, akkor meggyőződésem, hogy a legifjabb csodagyerek címet Hermész hódította volna el, hiszen az Olümposz sokat látott isteneit soha nem vezette annyira orruknál fogva egy újszülött, mint tette ezt ő a születése éjszakáján. A történet úgy kezdődött, hogy egy este, amikor már minden isten álomra szenderült a szent hegyen, Zeusz lelopakodott Atlasz leányához, a Maia nevű nimfához, és együtt töltötték az éjszakát. Ekkor fogant Hermész. Már napkelte előtt világra is jött, szerető édesanyja gondosan megmosta, bepólyázta, és kimerülten elaludt. Az újszülött addig fészkelődött, míg pólyáját lerúgta magáról, s a bokáján nőtt szárnyai segítségével elindult világot látni. Útja közben meglátta Apollón csordáját, s mivel nagyon megtetszett neki az, elhajtotta őket egy közeli barlangba, majd a nyomokat eltűntette. Még arra is volt ideje, hogy egy teknős páncéljából és az egyik tehén beleiből elkészítse az első húros hangszert, a lírát. A nap már fent járt, amikor hazatért, bepólyálta magát, mint előtte volt, és elszenderedett. Apollón azonban észrevette, hogy csordáját ellopták, és megjelent a nimfánál, hogy visszakövetelje azt. Az anya nem akarta elhinni, hogy mit tett a gyermeke, de Zeusz odafentről mindent látott, s nem volt mese, botrányos veszekedés tört ki a lopás miatt. A veszekedést azonban egy lágy hang szakította félbe, Hermész játszott a lírán, és olyan szépen tette, hogy az istenek szíve meglágyult, főleg az Apollóné, egyből rabja lett a dallamoknak. Rögtön fel is ajánlotta a hangszerért cserébe az ellopott csordát.

Hermész további cselekedeteit is furfang, leleményesség és opportunizmus jellemzi, így nem csoda, hogy minden isteni „tisztsege” találékonyságára vezethető vissza: *dolios*, a cselszövő, *kharidotes*, azaz elragadó, *logios*, aki a megfelelő szavakat adja az ember szájára, és megvilágítja a homályos beszédet. *Hermaion*nak nevezték a görögök a talált tárgyakat, ennek jelentése Hermész ajándéka. Mint a nyereség és szerencsés út pártfogója, ő a kereskedők, kalmárok, kupecsek és ügyeskedők védelmezője, ugyanakkor az istenek hírnöke. Az Olümposz istenei vonásaikban nem igazán különböztek embertársaiktól a szerelem, gőg, hamisság, alázat, furfang és a bosszúvágy néha őket is hatalmukba kerítette, így személyiség-

jegyeik utaltak arra, hogy ők valójában miféle emberek sorsa fölött őrködnek. A furfangos Hermész kereskedőinek tehát maguknak is ilyennek kell lenniük, hogy üzletük jól menjen. Legyenek éles eszűek és opportunisták, jól bánjanak a szavakkal, legyenek képesek meglágyítani az emberek szívét, és meggyőzőek legyenek, hogy hasznot húzzanak az üzletből.

Mennyire jellemzi ez modern korunk vállalkozóit? Vajon létezik-e az üzleti sikernek olyan kulcsa, ami kifejezetten a leleményesség, a megtévesztés vagy blöff taktikájára vezethető vissza? Lehet-e kiszámítható gondolkodással, egyenes beszéddel és mindig őszintén sikeres üzletembernek lenni? Talán elnézik nekünk az istenek, válaszáért most nem az olimpüsziakhoz fordulunk, helyette szemelgessünk inkább az üzleti etika és a pszichológiai befolyásolás irodalmából.

Blöffölj vagy meghalsz?

1968-ban, a *Harvard Business Review* hasábjain megjelent egy azóta is nagy hatással bíró tanulmány *Is business bluffing ethical?* címmel, Albert Z. Carr tollából.⁴⁹⁶ A cikk az üzleti életben használt megtévesztés etikai határait feszengeti. Azóta több száz tudományos cikk és többtucatnyi szakkönyv foglalkozott az üzleti etika lényegi kérdésével. Ez a mindmáig megválaszolatlan kérdés valahogy így hangzik: elfogadható-e az az álláspont, miszerint az üzleti élet etikája különbözik a hétköznapi élet etikájától? Vajon az egyenes és őszinte beszéd vagy félrevezetés más megítélés alá esik az üzleti tárgyalóteremben, mint egy családi összejövetelen? Ha igen, akkor hol keresendőek e sajátos morál forrásai?

A felvezetés izgalmasra sikeredik, mert a szerző nem kevesebbet állít, mint azt, hogy a hazugság megszűnik hazugságnak lenni, amikor a kommunikációs felek elvárásai között nem szerepel az igazság kimondása. Példaként említi, hogy egy gyilkossági perben, amikor a vádlott ártatlannak vallja magát, a védőügyvéd ténykedését senki sem aszerint ítéli meg, hogy igazat mond-e vagy sem, hiszen a védőügyvéd feladata nem az, hogy az igazságra fényt derítsen, hanem az, hogy a kliense felmentését kicsikarja. Nap mint nap, milliányi üzletember bólint rá főnöke ötletére, miközben arra gondol, hogy ezt nem így kellene csinálni, viszont ez egy megengedett és elfogadott eljárás, főleg ha a másik alternatíva egyenes következménye a munkahely

elvesztése lenne. Carr határozottan állítja, hogy az üzleti etika és a zsidó-keresztény vallási etika szétválaszthatóak. Az üzleti etika a társas játék, és nem a társas együttélés etikája. A társas játékok közül a póker kártyajáték metaforáját hozza képbe. A pókerben a játékosok egyenként kidolgozzák saját stratégiájukat, de mindannyiuk megegyezése, hogy blöffölni szabad, azaz megjátszhatod, hogy gyengébb vagy jobb kártyáid vannak mint amit a kezeden tartasz, így rábírhatsz társaidat, hogy esetleg bedobják lapjaikat. Az effajta leleményességet sosem címkézik csalás vagy hazugsággént, azt viszont igen, ha rajtakapnak, hogy belepillantasz mások lapjaiba, vagy hamiskártyát használsz. Bizonyára sok jóérzésű üzletember felháborodna azon, ha csalónak neveznék, hiszen sokan közülük valóban betartják megállapodásaikat. Ha kezet adnak valamire, akkor igyekeznek maradéktalanul igazodni ehhez, nem ócsárolják, és nem fúrják alattomosan üzleti versenytársaikat, nem költenek lejárató kampányokra, és nem érdekeltek tisztességtelen üzleti tranzakciókban. Ez igaz lehet, csak hogy ugyanez az ember esetleg rábólinthat egy olyan reklámlehetőségre, ami az aktuálisnál jóval nagyobb haszonnal kecsegtet, de a terméket értéken felülként mutatja be, egyedülállóként vagy pótolhatatlannak, miközben természetesen ez nem úgy van. Ugyancsak ő, egy üzleti megállapodás alatt hallgat szervezete kommunikációs problémáiról, vagy arról, hogy néhány nemrégiben piacra dobott terméke egyáltalán nem váltotta be a hozzáfűzött reményeket. Mihelyt valaki üzleti vállalkozásba kezd, rá van kényszerítve arra, hogy belépjen a játékszituációba, blöffölnie kell, de bizonyosnak kell lennie abban, hogy önérzete nem sérül és emocionálisan is zavarmentes marad. Ha a blöff az üzleti játék szabályaival összeegyeztethető, akkor az éntegritás megőrzése és védelme biztosított, ez esetben a moralitás zavaró fullánkjai nem érik el a lelkiismeretet. Ha viszont nem, akkor ez nemcsak lelkiismereti problémákat okoz, hanem sokszor súlyos pszichoszomatikus panaszokat is. A túlhajszoltság okozta fáradékonyság és kimerültségen túl, elképzelhető, hogy az üzletemberek körében oly népszerű krónikus fájdalom kialakulásában nagy rizikófaktor az állandó blöffölési készenlét és a színlelt igazmondás kényszere. Ez a játék sokak számára nagyon komoly, az állandósult és eltúlzott „blöffölj vagy meghalsz!” állapot már sokak számára nem szórakozást, hanem óriási stresszforrást jelent.

De térjünk vissza néhány szó erejéig még a pókerhez. Mint mondtam, a pókerben is lehet csaló valaki, de nem az, aki csupán blöfföl. A póker erkölce

nem zárja ki a blöfföt, viszont nem tűri a hamiskártyásokat, azokat, akik megpróbálják leitatni játékosáikat, akik összejátszanak másokkal, hogy kifosszák partnerüket. Ezek szerint a játékban egyidőben kétféle erkölcs működik. Egy, ami kifejezetten az egyéni játékszerstratégiához kapcsolódik és közmegegyezéses alapon nem minősíti csalásnak a blöfföt. Ilyen például a tét tétele és emelés olyan kézzel, amely szinte biztosan nem nyer, s melynek célja az, hogy a blöff hatására az ellenfelek bedobják lapjaikat. A másik erkölcs a szabálysértésre érzékeny, tulajdonképpen a hétköznapi erkölcs normáinak felülvizsgálásáról szól, így ennek forrása a játékon kívül keresendő és olykor rendkívül szigorú: a csalót megszégyeníthetik, kizárhatják a játékból, de a filmélményeim alapján az is megtörtént vadnyugaton, hogy egyszerűen lepuffantották. Az üzleti élet is hasonlóan működik, a jogi szféra által biztosított törvényes keretben minden megengedhető, ami nem szabálysértő vagy szabályellenes. A cigaretta vagy alkohol reklámozását megtiltó intézkedésekig a népszerűsítés nem számított törvényellenesnek, egyetlen dohánygyár vagy szeszfőzde tevékenysége sem esett a keresztény etika szabályozása alá, üzleti körökben nem tekintettek úgy ezekre az emberekre, mint akik a gonosz vagy a halál szolgálatában állnak. Így előfordulhat olyan rendkívüli eset, amikor az üzleti etika határain belül elfogadhatónak minősülő üzleti magatartás a rendszeren kívül más megítélés alá esik, és kormányzati közbeavatkozást igényel. Példának okáért betilthatják az egészségre káros árucikkek reklámozását. Carr egy 1967-es érdekes esetről számol be, amikor egy kulcsgyártó céget vádoltak meg, mivel különböző márkájú autók kulcsainak mesterpéldányait juttatták el csomagküldő szolgálataik révén jelentős számú vevőhöz, anélkül, hogy tudták volna ellenőrizni, hogy a megrendelőknek miért áll szándékában beszerezni a kulcsot. Így nyilvánvalóan előfordulhatott, hogy a vásárlók közé rossz szándékú autótolvajok is elrejtőznek. A céget viszont mindaddig nem lehetett felelősségre vonni, amíg egy erre vonatkozó szabályozás meg nem született, így az ideig a kulcsgyártó magatartása semmivel sem minősült erkölcstelenebbnek, mint bármelyik más üzleti viselkedés, amit a kereslet-kínálat szabályoz.

Az ilyenszerű helyzetek abszurditását ragadja meg és írja le könny-fakasztó fekete humorral Joseph Heller *A 22-es csapdájában*.⁴⁹⁷ Az üzleti élet szerelmese és amerikai katonai pilóta Milo Minderbinder egy, az ellenséggel kötött üzleti paktum részeként bombázza saját táborát és bajtársait, az üzlet az üzlet alapon. Íme egy részlet a második világháborús regényből és a

rekeszizom elleni támadásból: „...a szerződés az szerződés, aminek érvényt kell szerezni, úgyhogy egy esztelen, a szokásosnál is pazarabb vacsora után Milo minden harci gépe és bombázója felszállt, kötelékbe sorolt és elkezdte szórni bombáit az ezredre. Újabb szerződést ütött ugyanis nyélbe a németekkel, ezúttal arra, hogy megbombázza a saját alakulatát. Milo gépei szétbontakoztak jól összehangolt támadásra, és szabályszerűen megbombázták az üzemanyag-tárlót, az ellátmányraktárt, a szerelőhangárokat, és a B-25-ös bombázókat, amint állóhelyeiken rostokoltak a repülőtéren. Katonái megkímélték a kifutópályákat és az ebédlőket, hogy biztonságban leszállhassanak, és miután elvégezték dolgukat, takarodó előtt még pár falat meleg étellel üdíthessék magukat”.⁴⁹⁸ Az üzleti zseni a németektől beinkasszált pénzt természetesen nem az állam kártalanítására fordította, imígyen filozofálva: „demokráciában maga a nép a kormány, a nép meg mi vagyunk, nem igaz? Úgyhogy a pénzt meg is tarthatnánk magunknak, ha a közvetítőt kiiktatjuk. Becsületesen mondom, nagyon jó néven venném, ha a kormány teljes egészében kiszállna a háborúból, és átadná a szerepet a magánvállalkozásnak. Ha megfizetünk a kormánynak mindent, amivel tartozunk neki, csak bátorítjuk a kormányt az ellenőrzésre, a magánvállalkozókat pedig elbátortalanítjuk attól, hogy lebombázzák saját embereiket és repülőiket. Elnyomjuk bennük az egyéni kezdeményezést”.⁴⁹⁹ A vállalkozó tehát nem csinál lelkiismereti problémát abból, hogy kit bombáz. Milo Minderbinder legjobb, és talán erkölcsileg is legkevésbé kikezdehető üzlete a saját, vagyis amerikai és az ellenséges német haderő egyidejű kiszolgálása volt: „Milo gépeit mindenhol ismerték. Szabad járásuk volt mindenfelé, és egy napon Milo szerződést kötött az amerikai katonai hatóságokkal a németek kezén levő orvietói országúti híd bombázására, a német katonai hatóságokkal pedig az orvietói híd légelhárító ágyúkkal való megvédésére saját támadásával szemben. A hídnak az amerikai fél javára történő megtámadásáért a teljes hadműveleti költség megtérítését számította fel, plusz hat százalékot, a hídnak a német fél javára történő megvédéséért pedig ugyanazt a költség-plusz-hat-százalékot, megtoldva minden egyes általa lelőtt amerikai gép után ezer dollár külön jutalékkal. Kimutatta, hogy ezen egyezmények ratifikálása nagyon fontos győzelemnek tekinthető a magánkereskedelem részéről, mivel mindkét ország hadserege állami tulajdonban levő intézmény. Mihelyt az egyezséget aláírták, semmi értelme sem lett volna fölhasználni a saját erőit a híd megtámadására, illetve

megvédésére, hiszen erre a célra mindkét kormánynak elegendő embere és hadianyaga állt készenlétben ott helyben, amit fel is használtak, és a végén Milo fantasztikus hasznót seprtet be mindkét féltől azzal, hogy semmi más nem tett, csupán kétszer aláírta a nevét. Az egyezmény mindkét részről tisztességes volt. Minthogy Milonak valóban szabad járása volt mindenfelé, gépeit módjában állt a cél fölé lopni, és rajtaütésszerű támadást végrehajtani velük, anélkül, hogy a német légelhárítást riasztaná; másrészt, minthogy Milo tudott a támadásról, módjában állt időben riasztani a német légelhárítást, hogy pontosan abban a pillanatban nyithassanak tüzet, amikor a gépek beérnek a tűzhatás körzetébe. Ideális egyezmény volt mindenki számára...”⁵⁰⁰

Az ehhez hasonló tragikomikus helyzetek jelenkori történelmünket is jellemzik, gondoljunk csak arra, hogy nemegyszer előfordult már például a Közel-Keleten, hogy valamely nagyhatalom vagy katonai szövetség olyan hadseregek vagy csoportok ellen harcolt, amelyeket megfelelő szabályozás és ellenőrzés híján pontosan az adott hatalom vagy valamelyik szövetséges látott el fegyverrel. Mindaddig, amíg nem létezett egy megfelelő fegyverembargó, a fegyverpiac üzleti etikája alapján nem lehet csalásnak minősíteni azt, hogy az árut annak adják el, akinek pénze van rá.⁵⁰¹

Bár ehhez hasonló furcsaságokat szülhet a kétszintű erkölcs, mégis azt kell mondani, hogy az üzleti világ etikájának hirtelen helyettesítése a zsidó-keresztény etikával valószínűleg a valaha látott legnagyobb gazdasági felfordulást idézné elő. Az, hogy az üzleti szféra kihasználja a jogi szabályozás és joghiányos állapotok teremtette lehetőségeket, teljesen természetes egy kielezett versennyel jellemezhető üzleti társadalomban. Az érvényesülés elérésében szinte egyik társadalmi szféra sem toleráns annyira a magasfokú agresszivitással szemben, mint a gazdasági. Carr szerint erre úgy kell tekinteni, mint egy ritualizált stratégiai játékra, amit a kormányok által megszabott törvények tiszteletben tartásán túl csupán a profitszerzés szempontjai formálnak. A döntések stratégiai és nem etikai jellegűek, ezért a sikerre törekvő üzletembernek játékosai attitűdöt kell felöltenie.

A stratégiai döntés persze tűnhet erkölcsi indíttatású döntésnek, de valójában nem az. Képzeljük el, hogy egy vállalatnak a nyugdíjazás előtt álló alkalmazottja, aki három évtizedig szolgálta a céget, az elbocsátás szélére kerül. Kevésbé munkabíró, mint a fiatalabb társai, nehezebben sajátítja el a bevezetésre kerülő új gyártási technológiákat, átképzése nem tűnik kifizetődőnek, másfelől azonban a cég megbízható emberei közé tartozik, aki

végig hűséges maradt a vállalatához, akkor is, amikor jobb ajánlatokkal kecsegtették a konkurens cégek. Az üzleti logika elsőre azt kívánná, hogy ettől az embertől váljon meg a cég, a vezetőség mégis úgy dönt, hogy nem őt bocsátja el, és döntésüket azzal indokolják, hogy a cég iránti hűséget mindennél jobban becsülik. Emberileg kifogástalannak tűnik a döntés és az indoklás egyaránt, csak hogy az is előfordulhat, hogy a vezetőség pusztán stratégiai szempontokat mérlegelt. Az illető elbocsátásával az alkalmazottak fejében a gyanakvást és bizalmatlanságot ültetnék el. Sokan úgy gondolnák, hogy lám-lám, még a leghűségesebbek sem lehetnek biztonságban, milyen sokat profitált munkája nyomán a cég a hosszú évek alatt, és amikor már megkopott a régi fénye, akkor eldobják. Nem vigyáz alkalmazottaira a cég, tehát ez bárkivel és bármikor előfordulhat. Ha az alkalmazottak a létbizonytalanság és kilátástalanság súlyos terhe alatt dolgoznak, akkor ez csökkentheti a munkavégzés hatékonyságát, így önmagát károsítaná meg a cég, profitban és imázsban egyaránt. A biztos és gondoskodó munkahely illúziójának fenntartása fontosabb lehet pillanatnyilag, mint egy ember munkabérének megspórolása. A stratégiai döntés sokkal inkább sajátja a munkáltatónak, mint az erkölcsi mérlegelés, persze az üzleti blöff része az is, hogy a vezetőség az erkölcs és megbecsülés fogalmaival motiválja döntését, pedig valójában csak egy játék szabályai szerint játszottak.

Az üzlet és a játék

Maradván a játék-hasonlat mellett, Carr eszmefuttatása a következő előzményekbe (1-3) és zárótételbe (4) sűrítethető össze: (1) a póker és a hasonló játékok sajátos etikával rendelkeznek, ami különbözik a közönséges vagy hétköznapi etikától; (2) a blöffölés erkölcsileg elfogadott és nem sérti a póker és hasonló játékok etikai szabályait; (3) az üzlet és póker erős analógiája kézzelfogható, hiszen mindkettő játékszerű és versenyszerű, mindkettő résztvevői elfogadják és előrevetítik a blöff lehetőségét; (4) a blöff az üzleti világban erkölcsileg elfogadható.

Carr első két pontban megfogalmazott előfeltevése nem igényel különösebb bizonygatást, hiszen a pókert szerető és ismerő emberek semmi kivétlnivalót nem találnak benne, valóban megengedett a csalás e finomabb változata. A legerősebb kritikát mindenképpen a harmadik pontban megfo-

galmazott analógia gondolata váltotta ki. Carr elméletét ezért a megjelenése óta ösztűz alatt tarják, de talán az bizonyítja legjobban mondandója súlyát, hogy néhány évtized elteltével is az üzlet-játék analógiával bíbelődnek ellenlábasai. A kritikusok egyrésze azzal vádolja a szerzőt, hogy tulajdonképpen bátorítja a csalást és hazudozást azáltal, hogy azt mondja, ez csupán egy játék, itt lazábbak a szabályok, mint az üzleti világon kívül. A sajátos erkölcsi standard veszélyes, beteges és mélyen antihumánus, és az ennek nyomán világszerte fokozódó globalizáció-ellenes tüntetések figyelmeztető jelként kellene szolgáljanak az üzleti világnak. A kritikusok úgy érvelnek, hogy a hazugsághoz legalább két ember vagy két tudatállapot szükséges.⁵⁰² Egy csaló, aki tudatában van annak, hogy nem mond igazat, és a becsapott személy, aki nincs tudatában az igazságnak. A csaló viszont mindkét tudatállapot hordozója, hiszen tud a blöffről és az igazságról egyaránt. Nos, ezt a játékot játszani egyenesen rosszhiszeműsége vall, hiszen a csalónak állandóan rejtegetnie kell igazi énjét, és egy hamis képet kell táplálnia, folyamatos készültségben és éberségben kell élnie. Egy ilyenfajta létben az éntegritás, identitás és személyes értékek mitsem érnek, hiszen felőrli ezeket a végeláthatatlan igyekezet, hogy az igazi énjét elrejtse mások előtt. Az üzlet-játék hasonlattal az a legnagyobb gond, hogy az utóbbi szabályai jóval pontosabbak, jól-körülhatároltak, tehát a játékban könnyen elhatárolható, hogy mi az, ami elfogadható, és mi az, ami nem. Az üzletről ez kevésbé mondható el. A másik probléma, hogy az üzleti döntések következményei túlhaladhatnak az üzleti körön, azaz hatással lehetnek olyan emberek magánéletére is, akik nem szereplői az üzleti életnek, míg a játékban a blöff csupán a játék kimenetelét befolyásolja.

Véleményem szerint Carr analógiáját hatalmas tévedés lenne úgy felfogni, mint csalásra és erkölcstelenségre való buzdítást. Ő egy jelenséget próbált meg leírni egy hasonlattal, ami lehet, hogy nem tökéletes, de igen sokatmondó lehet. Az üzletembernek két etikai kódexe van, egyiket a munkahelyén, a másikat a magánéletében használja, de egyetlen szó sincs arról, hogy ez jó vagy rossz. Carr okosan elkerüli azt a csapdát, amibe a másik tábor szinte kivétel nélkül belesétál, azaz nem szól a megkülönböztetett etika etikátlanságáról, csak annak működési elvét próbálja megragadni a stratégiai játékban, annak ellenére, hogy a tanulmány címe provokatívan állásfoglalásra sarkall. Ebben a kontextusban megvádolni a szerzőt legalább olyan ostobaság, mint azt gondolni, hogy az embernek az állatokéhoz oly sokszor

hasonló viselkedéséért Darwinnak is felelőséget kell vállalnia, hiszen az elsők között volt, aki rá mert mutatni a származás közös gyökereire. És továbbmenve, egyáltalán nem arról van szó, hogy az üzlet csupa csalás, hiszen a mindig blöffölő személy nagyon hamar hatástalanítható, mert kiszámíthatóvá válik és kizárja magát, aki viszont néha blöfföl, az hasznot húzhat azokkal szemben, akik csak hamis vagy csak nyílt kártyákkal játszanak. Azt sem mondja, hogy minden üzleti csalás értelmezhető úgy, mint a belső játékszabályok által megengedett eljárás. A másik probléma, a csalás hatótávolságának kérdése sem biztos, hogy annyira sántikál, bár nyilván, hogy egy többszereplős játékban a nyereség és veszteség érinthet a játékba kevésbé implicált személyeket is. De abban sem lehetünk biztosak, hogy a pókerben bevetett blöff eredményessége vagy kudarca csupán a játék kimenetelére van hatással, főleg ha nyereségszerzés céljából teszik. A szenvedélyes játékos hosszútávú nyereségét vagy veszteségét bőrien érezheti családja, megbízói, szponzorai és mindazok, akik esetleg rá fogadtak, szintén nyereségvágyból.

Sokan az egyetlen és oszthatatlan erkölcs szükségessége mellett kardoskodnak, ami a társas élet erkölcsé, és amelyiktől igencsak eltávolodni látszik az arrogáns üzleti világ. A kritikusok másrésze viszont higgadtan arra int, hogy nem is volt itt soha kétmércés megítélés, az üzletember, ha becsületes, akkor követi a keresztény értékrendet, és ezért a blöffön alapuló játék analógiája eleve hibás. Az üzleti etika sajátos volta csak annyira tartható, mint az üzlet-játék analógia, már pedig ez gyenge lábakon áll. A játék jellegzetességeinek vázolásával tesztelhető, hogy mennyire illenek ezek az üzlet világára.⁵⁰³

Először is, a játékot a győzelemért játsszák. Míg a póker jellegű kártyajátékoknál és sok csapatsportban győztesek és vesztesek vannak, az üzletben ez nem törvényszerű. Bár versenyhelyzet van, a játékkal ellentétben ebből a vállalkozók profitálhatnak, az üzletfelek, alkalmazottak és vásárlók nem olyan személyek, akiket a menedzsereknek le kell győzniük, számukra inkább a kooperáció útja járható. A business inkább olyan csapatsportokra hasonlít (a pókerrel ellentétben), mint a röplabda vagy kosárlabda, ahol a csapat irányítójának szorosan együtt kell működnie a csoport tagjaival, de még találóbb példa a csoportos trófea-vadászat, vagy a rekordfelállításra törekvő vitorlácsapat. Másodszorban, a sorozatos üzleti blöff nem vezethet eredményre, a rosszul működő vállalat nyomán sokakat ér veszteség, az

alkalmazottakon keresztül az önkormányzatokig vagy adóhivatalokig. Itt a *győztes mindent visz* játékelv sem tartható, hiszen a sikeres üzletnek győztesei, haszonélvezői lehetnek az üzleti körön kívül elhelyezkedő csoportok is. Továbbá, a rögzített játékszabályokkal ellentétben, az üzleti életben kevesebb az explicit módon megfogalmazott szabály. A fociban az elrontott büntetőt nem szabad megismételni, nem szabad kézzel megérinteni a játékban levő labdát, mert ezt tiltják a játékszabályok, az üzleti életben viszont a kereskedő eldöntheti, hogy hol, mikor, kinek mennyit szán eladni, milyen pénznemben számolja forgalmát, hogyan kamatoztatja nyereségét, tehát a szabályok jóval rugalmasabbak, és sok esetben rejtettek. Harmadsorban, a játékban a szabályok hosszabb ideig változatlanok, például a póker szabályai pontosan rögzítettek (ezeket játékszociológiai terminussal *szabályjátékoknak* is nevezik), megváltoztatásuk nagyon körülményes, ehhez hivatalos bizottsági döntés szükséges és persze nagyon indokolt érvek. Az üzleti élet folyamán viszont, a játékkal ellentétben, a szabályok módosulhatnak, fejlődhetnek egyik napról a másikra egy adott üzleti konstelláció függvényében, ha az üzleti résztvevők úgy gondolják, ezáltal bevételüket növelik, hatékonyabban kommunikálnak vagy könnyebben állítanak elő egy bizonyos terméket. A következő jellegzetesség az, hogy minden érett, felnőtt játékos ismeri és egyetért a játékban működtetett szabályokkal. A blöffölés a pókerben minden játékos által elfogadott és alkalomadtán használt stratégia. A blöff és félrevezetés az üzleti életben egy idő után ellehetetleníti az üzlet működését, mivel a résztvevők számára átláthatatlanná és kontrollálhatatlanná válna annak folyamata. Továbbá, a játék többnyire szabadidős tevékenység, még a professzionális sportolók esetében is a sportúzés és felkészülés szezonális jellegű. Az üzleti életben szinte elképzelhetetlen, hogy periodikusan felfüggeszék a tárgyalásokat és az üzletvezetést, mitöbb a jó vállalatnak „szívügye” az utánpótlás generáció általános felkészítése az üzleti életre. A legprofibb játékosnak sem kell azzal törődnie, hogy utánpótlását önmaga biztosítsa, Gari Kaszparovnak nem kellett csúcskarrierje mellett felkészítenie a következő sakkvilágbajnokot, de a hétgenerációs Jim Beam-nél üzleti öngyilkosság lett volna az utódokat hosszas vakációra küldeni és távortartani őket a szeszipartól. Ezentúl, jellemző, hogy az üzleti megtévesztés következményei beláthatatlanabbak, mint a pókerben, ahol a blöffölő csak arra játszhat, hogy erős vagy gyenge lapjai vannak. Az üzleti blöff csak rövidtávú profitot hozhat, mert egyszer be lehet csapni valakit, hosszútávon

sikeresen blöffölni azonban majdhogynem kizárt, hiszen a sokkal elágazóbb láncolat erre sokkal érzékenyebb és sérülékenyebb. A következő jellegzetesség, hogy a sportban vagy kártyajátékban a veszteséget a személy maga könyvelheti el, testi sérülés vagy anyagi veszteség formájában, az üzletben viszont a közösségi értékek is veszélyeztetettek, egyszerűen például az alkalmazottak nem törlesztett nyugdíjkötelezettségei vagy egészségbiztosításai is nagyon összetett bonyodalmat szülnek, kiterjedt és súlyos esetben az apparátus működésképtelenségét eredményezhetik. Utoljára pedig, a játékban egyértelmű, hogy kit illet a nyereség és dicsőség, vagy a veszteség és felelősség. Az üzletben ez bonyolultabb, itt a stratégia és végrehajtó személyei elválnak, nem úgy, mint a játékban. A blöff, mint üzleti stratégia elfogadásával a felelősség kérdése is értelmetlenné válik, hiszen a „szabályra” hivatkozva elvileg a vállalati körön belül szinte mindenki tisztára moshatja magát.

Létezik olyan szemlélet is, amelyik morális konvencionálizmussal vádolja Carr felfogását az üzleti etikáról.⁵⁰⁴ Az elméletének gyenge pontjait abban véli felfedezni, hogy ha egy üzleti művelet nem illegális, akkor erkölcsileg elfogadható. A másik, hogy ha egy üzletember nem használ ki egy törvényes lehetőséget, akkor mások ezt biztosan megteszik, és a harmadik, hogy ha egy gyakorlat annyira elterjedt, hogy már szabályszerűnek tekinthető, akkor mindenki konformizmust vár el. Az a feltevés, hogy erkölcsileg korrekt valami, mert nem törvényellenes, gyenge érv, hiszen a törvénynek nem feladata megszabni a moralitás határait. Legalább két feltételnek kell egybeesnie, ahhoz hogy az üzleti blöff fölött szemet hunyjon a köznapi erkölcs. Az egyik az, hogy az ügynök személyes költsége és ráfordítása olyannyira magas, hogy nem érdemes becsületbeli kötelességből cselekednie, a másik pedig az, hogy a kötelesség teljesítése nem vezet eredményre, ha mások is nem ugyanúgy cselekednek mint ő, de mások nem ezt teszik. Több olyan helyzet is létezik, amikor a kötelességtudó viselkedés túlságosan megnövelné a személy költségét. Például ha valaki életét csupán úgy menthetjük meg, hogy nem mondunk igazat neki, afféle kegyes hazugsággal térítjük jobb belátásra. A második eset, ha a morális viselkedés közvetlen veszély szélére sodorna. Például lefele hajtván egy hegyen az autóval a fék meghibásodása miatt lehetőségeink a következőkre szűkülnek: átmegyünk a másik sávra, kockáztatva azt, hogy frontálisan ütközünk egy szembejövő járművel, vagy megpróbálunk lemenni az úttestről, áttörvén a korlátot, vagy behajtottunk az előttünk közeledő autóba. A harmadik opció tűnik a

legbiztonságosabbnak, így ennek a választása nem szülhet morális problémát az adott helyzetben. Megtörténhet az is, hogy egy személy szembehelyezkedik mások (morális) álláspontjával, viszont saját véleménye túl kevés ahhoz, hogy befolyással lehessen a helyzetre, például egy esküdtszék döntési procedúrájában.⁵⁰⁵ Ilyen perspektívából a konvencionális álláspont nem lehet kielégítő, mivel az csupán arra fókuszál, hogy milyen az üzleti etika, és semmit nem mond el arról, hogy milyen kellene legyen, ha most nem megfelelően működik. Erre viszont alkalmas lehet az üzletinél jóval gazdagabb hétköznapi morális gondolkodás.

Szerep van, jöhet a játék

Carr kritikusainál maradva, eredeti megközelítése miatt, érdemes szót ejteni Fritz Allhoff jogfilozófus gondolatairól.⁵⁰⁶ Ő a tiszta és szigorú argumentációt hiányolja, elsősorban azt rója fel, hogy a szerző a tanulmány egyes részleteiben arra céloz, hogy a játékban létrejövő egyezség forrásai a szabályok, máshol viszont amellet érvel, hogy a törvény megszabja azokat a határokat, melyeken belül bármilyen cselekedet megengedett. Ezek a megállapítások kevésnek bizonyulnak a blöff erkölcsi legitimizációjához. A konszenzus nem elegendő ahhoz, hogy eldöntsük, mi az erkölcsileg megengedhető, és mi az, ami nem. Ahogy a pókerben megegyezésszerűen elfogadjuk a blöff lehetőségét, ugyanúgy megegyezésszerűen elfogadható, hogy egy bizonyos városrészen átsétálni sötét éjszaka veszélyes lehet. Tudjuk, hogy veszélynek tesszük ki magunkat, ha ezt mégis megtesszük, de ez morálisan mégsem jogosít fel senkit arra, támadást tervezzen ellenünk. Allhoff mélyebbre megy az üzleti blöff létjogosultságának igazolásában, mint Carr. Nem elégszik meg az üzleti helyzet elemzésének pusztá tényével, ő egy szerep-differenciált erkölcs mellett érvel, és ezt a következő állításokra alapozza: (1) bizonyos szerepek megengedetté tesznek olyan cselekedeteket, amelyek egyébként tiltottak; (2) bizonyos szerepek tiltottá tesznek olyan cselekedeteket, amelyek egyébként megengedettek; (3) bizonyos szerepek kötelezővé tesznek olyan cselekedeteket, amelyek egyébként nem kötelezőek.

Nézzünk néhány példát a fentiekre! Az első állítás alátámasztására egy olyan esetet hozhatnánk fel, amikor egy személyt háború idején behívnak katonának, harcolni vizsik, és így jogot nyer a gyilkolásra, amit a polgári

életben viszont nem tehet meg büntetlenül. A második pontra példaként azt mondhatnánk, hogy a tanár nem folytathat nemi viszonyt diákjával, vagy a főnök a beosztottjával, függetlenül attól, hogy ez egy konszenzus eredménye. A harmadik esetre pedig azt tudnánk felhozni, hogy a szülőknek kötelességük gondoskodni saját gyerekeikről, de akik nem szülők, azoknak ez nem kötelessége.

És akkor térjünk vissza újra a blöffhöz. Léteznek olyan szerepek, amelyek egyáltalán nem tolerálják a blöfföt. Allhoff ennek példaként a házastársi viszonyt említi, ahol a céloknak közöseknek kell lenniük, így a kooperáció az elfogadott, mert a blöff az alkudozás sajátossága, ez pedig közös cél esetében értelmetlen, nincs helye a házastársi viszonyban. Mint házasember, mosolyogva megjegyzem, hogy ezt szigorú megítélésnek tartom, és az alkudozás véleményem szerint olykor előfordul, annak ellenére, hogy a házastársak esküdöznek, hogy ugyanazt és a legjobbat akarják. Bizonyos játékszerepek azonban szinte megkövetelik, hogy blöfföljenek a játékosok, hiszen ez adja a játék sava-borsát, ez teszi izgalmassá. Ez a helyzet az üzlettel is. Azért blöffölnek a tárgyalófelek, mert ez egy jóváhagyott gyakorlat, és ez teszi érdekfeszítővé az üzletet. Allhoff példájához folyamodom, hogy rávilágítsak a dolog lényegére.

Képzelse el, kedves olvasó, hogy bemegyek egy autókereskedésbe 12000 \$-ral a zsebemben, ami azt jelenti, hogy ez a legmagasabb ár, amit fizetni szándékozom egy autóért, gazdasági nyelven rezervációs ár. Az autó persze becslésem szerint ennél valamikéivel többet ér, ha hajlandó vagyok a pénzem elcserélni rá. Az eladónak viszont azt mondom, hogy egyáltalán nincs módomban többet fizetni az autóért, mint 10000 \$. Ő erre rávágja, hogy neki egyáltalán nincs módjában 12000 alatt eladni a verdát. Feltéve, hogy egyikünk sem mond igazat a rezervációs árat illetően, kezdődhet a játék. Blöff és alkudozás révén megállapodunk a két fél által kikötött ár között, az egyszerűség kedvéért legyen ez a középérték, azaz 11000 \$. Bár én elvileg az autóra szántam a 12000 \$-t, a helyzetből többet profitálok, mindent egybevetve az általam 12000 \$-nál többre becsült autó mellett még 1000 \$ feszít a zsebemben. Ha az eladó szeme előtt a 10000 \$ legalacsonyabb rezervációs ár lebegett, akkor ő is méltán érezheti úgy, hogy még 1000-et nyert. Hol itt a morális probléma? Első látásra sehol, hiszen mindketten éltünk a játékhelyzet implicit szabályaival, mitöbb senki sem érzi magát becsapottnak. Persze nem állítom, hogy attól etikus az üzlet, hogy senki sem

érzi magát becsapottnak, inkább attól, mert mindketten betartottuk a játék szabályait, *ceteris paribus* (azonos feltétel) helyzetben. Ha erőszakkal vagy fenyegetéssel próbálom rávenni az eladót arra, hogy engedjen az árból, az már nem játék, hanem bűncselekmény, ugyanígy, ha hamisan azt állítom, hogy a város összes többi lerakatánál olcsóbban ígérték ezt az autót, ez sem játék, hanem hazugság. A blöff tehát arra szolgál, hogy ideális esetben az ellenfél szándéka átlátható legyen, de ha ez nem történhet meg maradéktalanul, akkor a saját pozícióm erősítésére törekszem.

Allhoff összegzése tehát még a Carr játék-hasonlatán is túltesz: az üzleti alkudozás nem játékszerű, hanem maga is játék. A blöff, mint a játék része elméletet, akárcsak Carr korábbi észrevételeit, nyilvánvalóan nem fogadták kritikátlanul és több ponton is elmarasztalták.⁵⁰⁷ Egyrészt racionális okot hoztak fel, tehát ha az egyik tárgyalófél nyitott lehetőségként él a blöffel, míg a másik őszintén játszik, akkor a blöffölő növelheti a helyzeti előnyét, ugyanígy ha az egyik fél jobb blöffölőnek bizonyul a másikinál, akkor a hátrányba kerülőknek nyomos okai vannak, hogy a blöffölést, mint gyakorlatot elutasítsák. Továbbá, az alkudozás időt igényel, és ha a felek nincsenek meggyőződve arról, hogy kiadást vagy bevételt szignifikánsan módosítani tudják a saját javukra, akkor a megtévesztés okafogyottá és költségessé válhat. Másrészt valószínűtlen, hogy a blöff lenne az egyetlen módszer egy vásárló és egy eladó számára, hogy csökkentsék vagy növeljék az árat. Előfordulhat, hogy sokallom egy autó árát, de az eladó felvilágosítása nyomán egyszerűen meggyőződhetek róla, hogy az autó nem drága, csupán a vele kapcsolatos ismereteim voltak hiányosak. Azt is felróják, és talán nem alaptalanul, hogy Allhoff kifejezetten a rezervációs árak eltérései nyomán kialakult alkudozásban tartja etikusnak a blöfföt, kérdés, hogy miért esik más megítélés alá, miért minősül hazugságnak az a megtévesztés, ha a vevő azt állítja, hogy más eladónál olcsóbb az autó. Allhoff tehát azt mondja, hogy csak abban téveszthetem meg az eladót, hogy mennyit szánok fizetni az autóért, de ne hazudjam azt, hogy máshol olcsóbban megkapnám ugyanezt a márkát. A rezervációs ár titokban tartása a blöff lényege, ezért ő el is utasítja azt a lehetőséget, hogy mindkét fél tárja fel a rezervációs árait és felezzék meg a különbséget. Mások, ezzel szemben, hevesen támadják ezt a nézetet, és pontosan a rezervációs árak feltárását tartják erénynek. Tehát ha a vevő 10000 ígér, és 12000 \$-ja van, akkor valójában letagadja, hogy további 2000 \$-t szánt az autóra, az eladó pedig ha 12000-ben szabja meg az árat, akkor letagadja,

hogyan 10000 \$-ral elégedett volna. Az ajánlott és kért ár közötti 2000 \$-nyi különbséget legegyszerűbb megfelelni, ez a megoldás azonban megint megosztja a véleményeket. Allhoff szerint a felezéses megoldás nem a Pareto-féle optimális, és ezért nem jó. A Pareto-féle optimum az egyéni hasznosságok összehasonlításán alapul, eszerint az az állapot optimális, amelyikben senkinek a helyzete nem javítható tovább anélkül, hogy az más (mások) helyzetét ne rontsa.⁵⁰⁸ A kérdés az, hogy vajon a blöffölés jobb megoldást kínál az optimum elérésére, mint a felezés? Elképzelhető, hogy igen, hiszen a blöff nyomán egyszerűen több variáció születhet, mint a felezéssel, de az is lehet, hogy a megoldás eltávolodik az optimumtól, hiszen a tárgyalófeleknek nem az az elsődleges érdekük, hogy valamilyen egyensúlyi állapotot teremtsenek, hanem az, hogy helyzeti előnyüket növeljék. Véleményem szerint jogosan vetődik fel az a kérdés, hogy egyáltalán van-e értelme a Pareto-féle optimumra figyelni, hiszen a blöffel tarkított alkuban is, ami az egyiknek a nyeresége, az a másiknak a vesztesége. Azt viszont helyesen észrevételezi Allhoff, hogy a felezéses megoldás hátrányos a jól blöffölők és tárgyalók számára, hiszen így az üzlet elveszíti a játék jellegét, és nem kamatoztathatják egyéni képességeiket a játékosok.

Összefoglalva tehát e vita lényegét, egyik fél szerint a rezervációs árak titokban tartása teremti meg a tulajdonképpeni tárgyalási helyzetet, és ebben a helyzetben a résztvevők blöffölhetnek. A másik fél szerint, ha általános gyakorlattá válna a rezervációs ár bejelentése, akkor ez részben megszüntetné az etikai problémákat, bár nyilván így is akadnának olyanok, akik morálisan gyenge lábon állnak és blöffölnének, de ezek így csalókká válnának. Ez a szigorúbb megítélés, miszerint a blöff praxisa még nem elegendő ok arra, hogy azt morálisan is megengedettnek tekintsük. Vegyük szemügyre azonban azt is a morális kérdéseken túl, hogy a blöffre lehetőséget teremtő alkuhelyzetben milyen pszichológiai csapdákat állítanak fel egymásnak a tárgyalófelek.

Csapdák mindenfelé

Térjünk vissza az autószalonhoz még egy vásár erejéig! 12000 \$-ral a zsebemben, mint potenciális vevő, ott állok az eladó előtt, akinek minden 10000 \$ feletti ár elfogadható. Mindketten azonban csak saját rezervációs árainkat ismerjük, illetve saját, úgynevezett aspirációs árainkat, amelyeknek az elérésére törekszünk. A saját aspirációs áram nagyjából megközelíti az

eladó rezervációs árát, és fordítva, az eladó aspirációs ára a vevő rezervációs árát közelíti meg. Így minden 10000 és 12000 \$ közötti ár kedvezőbb, mint ha nem kötnénk üzletet. Arra kérem az eladót, hogy tegyen egy ajánlatot. Ő arra gondol, hogy én legalább 11500 \$-t hajlandó vagyok fizetni a kocsiért, viszont érdektelenné válok 13500 \$-nál. Nem akar engem azzal megsérteni, hogy túl magas ajánlatot tesz, ezért bejelenti a 13000 \$-os árat. Meglepődöm, mivel ez az ár 1000 \$-ral több, mint az én rezervációs áram, de mivel nem tűnődtem el azon, hogy mennyi lehet az az ár, amelyiknél ő, mint eladó érdektelenné válik, arra gondolok, hogy az ő minimális ára nem lehet alacsonyabb, mint 12000 \$. Belém villan a gondolat, hogy talán az üzlet nem is jöhet létre. Ajánlatot teszek 11500 \$ árban, mire ő is enged az árból, azt mondja, hogy megelégszik 12500 \$-ral. Elbizonytalanodva a rezervációs árajánlatom közelsége miatt, újabb óvatos ajánlatot teszek, 11800 \$-t említve, mire ő pontosan az én rezervációs áram szúrja ki, azt mondja, hogy 12000-ért enyém a kocsi. Felajánlom, hogy végső árként felezzük meg a különbséget, mire ő rábólint: 11900 \$-t fizetek, és vihetem. Boldog vagyok, hogy megvehettem az autót, mivel úgy érzem, hogy 100 \$-t megspóroltam, de még boldogabb az eladó, hiszen ő szinte az aspirációs áron adta el a kocsit, a rezervációs ára felől nézve 1900 \$ nyereséget könyvelhet el. Mi történt ezen az alkun, miért alakult az eladó számára olyan kedvezően az ár? Azért, mert az induló ajánlata közel állt az általam elképzelt rezervációs árhoz, és ez rendkívül fontos, mert ez az ár a továbbiakban *horgony*ként működött, azaz minden további ajánlatot ehhez viszonyítottunk. A horgony tehát az első ajánlat, ami csapdaként működhet, mert téves elképzelést alapozhat meg a partner árajánlatait illetően. Legtöbbször az eladó él az első ajánlattal, ezért ez elsősorban őt helyezi előnyös helyzetbe, és ha a vevő nem ismeri annak valós szándékait, akkor besétálhat a csapdába. Nagyon érdekes viszont, hogy a horgony működhet úgy is, hogy nem a tárgyalópartnerektől származik, hanem külső eredetű és/vagy irreveláns. Ennek igazolására egy igazán ötletes kísérletet írunk le.⁵⁰⁹ A vizsgált személyeknek azt mondták, hogy egy autóalkatrészt gyártó cég képviselőjében kell üzletet kötniük egy japán partnerrel. Az alkatrész előállítását darabonként 10\$-ba kerül, tehát minden ennél nagyobb ajánlat tiszta profitot jelent a cég számára, vagyis javallott belemenni a vásárba. A japán ügyfélnek nincs tudomása arról, hogy a vállalat más üzletfelektől 20 \$-t kap alkatrészenként, vagyis 10 \$ a tiszta haszon minden eladott alkatrész után. A tárgyalás egy nehezen érthető tolmács

segítségével zajlik, aki egy adott pillanatban azt mondja, hogy a japán fél kész arra, hogy 12 \$-t fizessen darabonként az áruért, de amikor arra kéri őt, hogy ismétlje meg az ajánlatot, azt mondja, hogy ő árat nem mondott, csak azt, hogy az ügyfél másnap tenné meg az árajánlatot. A tolmács elismétli, hogy a 12 \$ egy félreértés volt, és nem kell figyelembe venni azt. Ugyanez a forgatókönyv egyes kísérleti személyeknél úgy zajlik, hogy a tolmács 32 \$-t mond „tévedésből”. A 12 \$ tehát egy alacsony ár, a 32 \$ pedig magas árnak számító horgony. A továbbiakban a személyeket arra kérték, hogy a másnapi tárgyalásra készülendő, árulják el, hogy: (1) anélkül, hogy másokkal konzultálnának, milyen darabonkénti árat fognak kérni, (2) mondják meg, hogy mennyi lenne a japánok által ajánlott legkisebb összeg, amivel elégedettek lennének, (3) illetve, hogy melyik az a legkisebb ár, ami alatt nem kötnének üzletet. Az eredményekből kiderült, hogy a horgonyzás igen erőteljesen működött. Egyetemisták, a félreértett 12 \$-os ár mellett átlagban 16.5 \$-os aspirációs árat (optimális ár, amennyit szeretnének a termékért kapni) fogalmaztak meg, míg a 32 \$-os ár mellett az aspirációs ár 24.7 \$-ra nőtt, ami több mint 8 \$ különbséget jelent. Ehhez hasonlóan, a rezervációs ár (a legkisebb ár, amiért a terméket eladnák) tekintetében a 12 \$-os ár mellett átlagban 12.1 \$-os árat fogalmaztak meg, míg a 32 \$-os ár mellett a rezervációs ár 17.4 \$-ra nőtt, ami több mint 5 \$ különbséget jelent. Mondhatnánk, hogy az egyetemisták az üzleti életben kevés tapasztalattal rendelkeznek, könnyen megvezethetőek, de vajon ugyanilyen könnyen befolyásolhatóak a tapasztalt üzletemberek is? A válasz határozott igen. Az üzletemberek a 12 \$-os ár mellett átlagban 14.7 \$-os aspirációs árban gondolkodtak, míg a 32 \$-os ár mellett az aspirációs ár 22 \$-ra nőtt, ami több mint 7 \$ különbséget jelent. Ehhez hasonlóan a rezervációs ár tekintetében a 12 \$-os ár mellett átlagban 12.1 \$-os árat fogalmaztak meg, míg a 32 \$-os ár mellett a rezervációs ár 17.4 \$-ra nőtt, ami több mint 5 \$ különbséget jelent. Vagyis az üzleti tapasztalat ellenére, a profik ugyanúgy befolyásolhatóak a horgonyzás által, mint az amatőrök, de még ennél is ijesztőbb talán, hogy a hatás akkor is könyörtelenül megjelenik, ha „zaj” gyanánt bukkan fel, vagyis nem a tárgyalópartner szájából hangzik el. Az előzetes információ, függetlenül attól, hogy helyes-e vagy helytelen, befolyásolja döntésünket, mert képtelenek vagyunk attól eltekinteni. Fontos észrevenni, hogy az üzleti alkuban az első ajánlatot tevő személy előnyt élvezhet, mert a partnere, akarva-akaratlanul jelentőséget tulajdonít a bemondott árnak. Eladóként

tehát érdemes magas, alkudható árat szabni, míg vevőként érdemes figyelmen kívül hagyni ezt az árat, informáltan és megfontoltan kigondolni a saját rezervációs árat, amihez ragaszkodni kell.

A horgonyzás egy speciális esete a *fehéregér trükk*nek nevezett eljárás, amikor egy adat vagy jószág mellé olyan másik adatot vagy jószágot helyezünk, amelyik mellett az eredeti elfogadhatóbbnak, tökéletesebbnek tűnik.⁵¹⁰ A szembeállítás azt eredményezi, hogy a jobb ajánlat légypapírként vonzza a vásárlókat. Emlékszem, két ismerősöm, apa és fia, piaci zöldségárusként dolgoztak egy nyáron egy távolabbi kisvárosban, és esténként hazajártak onnan. Egy alkalommal a szokásosnál jóval hamarabb hazatértek a piacról, én meg csodálkozva kérdeztem tőlük, hogy talán nem ment az eladás, hogy ilyen hamar feladták már. Nem, ellenkezőleg, mosolyogtak, ennyire jól ment. Kiderült, hogy ketten két egymáshoz közeli asztalnál árultak, de előre megegyeztek, hogy az apa mindent egy picivel drágábban árul, mint a fia. A vevők, persze nem tudván, hogy miféle rokoni szálak és üzleti érdekek fűzik őket egymáshoz, némi fintorgás után az apa asztalától nyomban a fiúhoz mentek, és hamar felvásárolták a zöldségét. Miután leürítették az asztalát, a fiú kényelmesen átsétált az apjához, áthozta az áru felét, és folytatták az előbbi kalmárkodást, amíg mindent eladtak. Meglepőnek tűnt ez a leleményesség, valószínűleg csak azért, mert nem vagyok jártas a piaci furfangokban, persze el tudom képzelni, hogy számtalan ilyen trükköt alkalmaznak az árusok.

A horgonyzással rokon pszichológiai jelenségnek tekinthető a *Diderot-hatás* is, ez esetben viszont nem egy szám, hanem egy jószág melletti elkötelezettség eredményez furcsa döntéseket. Denis Diderot, a francia felvilágosodás neves filozófusa, a *Sírámok régi háziköntösömért* című rövid írásában afelől kesereg, hogy lecserélte a régi ruhadarabját egy új, pompás skarlátszínűre, ami viszont nem illett a dolgozószobája kellékeihez, túlságosan előkelő volt ezekhez. Hogy az egyensúlyt és rendet helyreállítsa, a filozófus szinte minden tárgyat lecserélt maga körül. A szalmaszékét marokenbőrrel bevont karosszékre cserélte, gipszszobrait bronzszobrokra, tükröt tett szobájába, faliszőnyegét damasztkárpitra váltotta, fenyőfapolcát kidobta és könyveit szekrénybe tette, festményeit szintúgy lecserélte, viszont ezzel elveszítette korábbi komfortérzetét. Megváltozott környezetében képtelen volt a munka örömeinek élni, mert inkább egy gazdag henyélőnek érezte magát. Mint írja, „régii háziköntösömnek ura és parancsolója voltam,

az újnak rabszolgája lettem” és „a szegénységnek megvannak a maga kiváltságai, a bőségnek a kellemetlenségei”.⁵¹¹ A bőség kellemetlensége tehát abból fakad, hogy a vásárló késztetést érez arra, hogy az általa használt javak közötti kulturális konzisztenciát növelje, vagy, amint a filozófus is leírta, az anyagi és a szellemi összhangot megteremtse. És ez nem is mindig a saját elhatározása, tudniillik az eladók a Diderot-hatást szándékosan is manipulálják. Azt sugallják, hogy egy új jószág megvásárlásával teljesen új emberre válik a vásárló. Ez egy ingatag vagy identitászavarral küzdő ember számára ígéretes kiteljesedést jelent, holott egy rafinált üzleti húzás. Ha valakit rábeszélnek arra, hogy a kis telkére vegyen meg egy faházikót, és a zsibongó városból menekülve tapasztalja meg a természet nyújtotta áldásos nyugalmat, legyen boldog vidéki polgár, az előbb-utóbb kerti bútort, fűnyírót, napernyőt, grillsütőt és szalmakalapot is vásárol, mert úgy érzi, hogy ezekre a kiegészítőkre feltétlenül szüksége van, hogy összhangba hozza a dolgait új önmagával. Ráadásul ez a vásárlási spirál bármikor új ciklust szülhet, ha az újszerű dolog nem egészen illeszkedik a régiek közé, és egyensúlyt szeretnénk.

Ha a fentebbi példák elkedvtelenítenék a vállalkozó kedvű olvasót, mert éppen az üzleti lehetőségeit fontolgatta és felettébb rózsásnak látta kilátásait, akkor talán lapozzon tovább, mert a csapdák sora korántsem apadt el. Rossz hírünk van. A fentebb említett néhány trükk mellé majdnem egy tucatnyi hasonló buktató felsorolható, és mind különösen veszélyesek.⁵¹² De a társas élet lélektanának, és különösen az üzleti élet pszichológiájának a mellőzése csökkenti annak esélyét, hogy ezeket a korántsem egyszerű folyamatokat láthatóvá és irányíthatóvá tegyünk. Úgy tűnhet, hogy ezek a leírások többnyire a naiv emberismeret határain belül mozognak, és korántsem vagyunk tisztában ezek lényegi mechanizmusával, ami nem is túlzás. Ehhez még mindig túl fiatal a tudomány. Előnye viszont, hogy így könnyen érthető és rendszerezett tudást kínál, ami máris értékesebb, mint a tapasztalatlanság. Csak akkor tudjuk a csapdákat kikerülni, ha tudjuk, hogy hol vannak elrejtve. Kalandorok most előnyben, de vigyázat, tényleg leselkednek ránk veszélyek. Ha nem figyelünk, a pénztárcánk bánja.

A pszichológiai csapdák egy sajátos formája az úgynevezett *status quo* csapda. Abból fakad, hogy ragaszkodunk a korábbi állapotokhoz, megszokott dolgokhoz, és képtelenek vagyunk hirtelen, nagyléptékű változásokat megélni, és szorongás nélkül elviselni az átmenetet. Lélektani mélygyökerei

az ego védelméhez vezethetőek vissza. A status quo megbontása mindig cselekvést igényel, de amikor cselekszünk akkor felelősséget vállalunk, a felelősség pedig elválaszthatatlan a kritikától és a megbánás lehetőségétől. A status quo megőrzése biztonságosabb, azaz hajlunk arra, hogy okot keressünk a semmittevésre, az állapotok konzerválására, mert így az ego sértetlen marad. Egy kísérletben a csoport tagjait random módon kétféle osztottak, és azonos értékű ajándékot adtak nekik: egyik csoport bögrét kapott ajándékba, a másik pedig svájci csokoládét. Ezek után azt mondták, hogy aki akarja, az kicserélheti az ajándékát. Ezt viszont csak tíz személyből egy tette meg.⁵¹³ A magyar köznyelvben is nyomai maradtak annak, hogy hogyan lehet megúszni a kellemetlenségeket azáltal, hogy a semmittevés mellett döntünk, például a „ne szólj szám, nem fáj fejem”, de ugyanígy a megszokotthoz való ragaszkodás is kifejezésre jut: „járt utat járatanért el ne hagyj”. A status quo erejét igazolandó érdekes jelenség az üzleti életben, hogy sokkal gyakoribb, hogy a szervezeti vezetők a „tenni valamit” hozzáállásért szabnak ki büntetést, mintsem a „nem tenni semmit” magatartásért. Pedig ez óriási veszteségeket okozhat. A posztkommunista változásokat megélt kelet-európai országokban nagyon sok vállalkozás (nem mellékes, hogy ezek zöme az állami szektorban volt) azzal a helytelen filozófiával fogadta a tranzíciót, hogy nem szabad döntéseket hozni bizonytalan időkben, várni kell, amíg a helyzet stabilizálódik. Az idő azonban kivétel nélkül azokat igazolta, akik képesek voltak gyors döntéseket hozni és az új időkhöz átszabni a szerkezetet és működést. A döntések elhalasztása és a status quo-hoz való ragaszkodás egyre jobban megnehezítette a változást, a biztonság csalfa érzése pedig nagyon sok vállalkozás csendes halálát okozta. Ajánlott tehát időnként megbontani a status quo-t, akár olyan áron is, hogy a kényszer keserű érzésével döntünk a változás mellett. Az üzleti vállalkozás kockázattal jár, előfordulhat az is, hogy az ember rossz döntései kudarchoz vezetnek, de azt is észre kell venni, hogy az okos döntések vége is lehet fatális. Mit tegyen az ember, ha a gödör alján találja magát? A legokosabb dolog, amit tehet az, hogy azonnal abbahagyja az ásást. Miért, talán vannak olyan ostobák, akik tovább ásnak? – kérdezhetnénk. Bizony sokan vannak, akik vagy a gödröt nem látják, vagy pedig az ásót nem tudják eldobni. A tévedések ilyen vállfaját az *elsüllyedt költségek* csapdájának nevezik. Elsüllyedt költségnek tekinthető minden olyan költség, ami a döntés pillanatában már nem befolyásolható. Bővebben kifejtve azt jelenti, hogy a múltbeli döntéseinket próbáljuk azáltal

igazolni, hogy azokkal összeillő döntéseket hozunk, holott azok érvényessége megkérdőjelezhető vagy lefutott. Az elsüllyedt költség típusú tévedés tulajdonképpen az elkövetett hiba beismerésének megtagadása, de önáltatás és önbecsapás is egyben. Az én-érintettség révén hasonló a horgonyzás csapdájához, és szintén arra törekszik az ember, hogy ego-ja sértetlenségét megőrizze, akár olyan áron is, hogy kitart rossz elképzelése mellett. Ezt a csökönyös ragaszkodást nemritkán az is motiválja, hogy a tévedés elismerése vagy felismerése egy szervezeten belül kemény büntetést von maga után, ezért az alkalmazott hajlamos inkább megint rossz döntéseket hozni, remélvén, hogy optimista számításai később beigazolódnak. Példaként képzeljük el, hogy egy bank meghitelez egy vállalkozót, de az csődöt mond és képtelen az adósságait törleszteni. A bank vezetősége ezért úgy dönt, hogy újabb hitellehetőséghez juttatja kliensét, hogy az talpra álljon. Ha ez sikerül, akkor a döntés a hitelezés folytatásáról bölcsnek bizonyul. Ha viszont nem sikerül, akkor az elúszott pénzhez még hozzáadódik az utána kidobott pénz is, vagyis halmozódni fognak a veszteségek. Ez olyan, mintha egy elsüllyedt hajóhoz toboroznánk legénységet, holott a logikus lépés a toborzás leállítása lenne. Az elsüllyedt költségek gyógyírja a tisztánlátás, ezért okos dolog független szakemberek döntését is kikérni a döntéseinkről, ugyanis a személyes érintettség egyfajta pozitív illúzióval ruházhatja fel a problémával küszködőt.

A következő lélektani csapda a *megerősítő bizonyítékok* számlájára írható. Az ember választásaiban tettenérhető egy tudattalan mozzanat, melynek hatására eldöntjük, hogy mit szeretnénk, mielőtt tudatosulna bennünk az, hogy tulajdonképpen miért is szeretnénk azt. Ugyanakkor fogékonyabbak vagyunk az olyan bizonyítékokra, amelyek megerősítik bennünk a döntésünk helyességét, mintsem azokra, amelyek cáfolják azt. Képzeljük el, hogy az embereknek dönteniük kell arról, hogy beoltatják-e magukat egy veszélyesnek tűnő influenza elleni szérummal, aminek a kifejlesztéséhez és teszteléséhez kevés idő állt rendelkezésre. Valószínűleg az emberek egyrésze mielőtt informálódna a betegségről, tudattalanul arra hajlik, hogy ezt a lépést megtegye, mert félelmei ezt diktálják. Miután döntött, hogy beoltja magát, nyitottabbá válik az olyan információkra, amelyek arról szólnak, hogy az oltás a legbiztosabb védelmi eljárás. Az emberek egy másik csoportja viszont tudattalan úton arra hajlik, hogy az oltás ellen döntsön. Ennek oka lehet egy banális félelem az injekciótűtől, vagy az ego-hoz kapcsolódó erős torzító hiedelmek, miszerint az egészséges szervezet eléggé ellenálló a betegséggel

szemben, vagy egyszerűen a „velem nem eshet meg” típusú elhárítás. A betegségtől való szorongás tehát a tudattalan emlékeknek köszönhetően két merőben ellentétes viselkedést produkál: egyik ember az orvoshoz siet, a másik viszont elkerüli azt. Ez utóbbiak azokra az információkra lesznek fogékonyabbak, amelyek az oltás veszélyeiről, szövődményeiről szólnak. Az efféle buktatók elkerüléséhez nélkülözhetetlen a bizonyítékok teljeskörű és objektív mérlegelése. Ugyanakkor nagyon fontos az is, hogy képesek legyünk saját motivációink őszinte feltárására, így elkerülhetjük azt, hogy csak azt halljuk meg, amit szeretnénk. Nagy szolgálatot tesz ilyenkor egy igazi vitapartner, aki képes felsorakoztatni és alátámasztani ellenérveket.

Egy döntési helyzet felvezetése mindig a problémakör keretezésével kezdődik. A *keretezés* csalóka csapdahelyzetet teremthet. Tételezzük fel, hogy Önnek a számláján 2000 dollár összeg szerepel. A kérdés az, hogy belemenne-e egy olyan kockázatba, hogy 50-50%-nyi eséllyel veszít 300 dollárt vagy nyer 500 dollárt? Mit szólna a következő lehetőséghez? Önnek a számláján 2000 dollár szerepel. Elfogadna egy olyan kockázatot, hogy 50-50%-nyi eséllyel a számláján 1700 dollár vagy 2500 dollár szerepel? Nos, nem nehéz észrevenni, hogy a két kérdés teljesen azonos problémát fed. Az apró különbség ott bújik meg, hogy az első esetben a referenciapont a nulla összeg, míg a második esetben a 2000 dollár. Az első megfogalmazásban a keretezés következtében nagyobb lélektani súllyal bír a 300 dollár veszteség, a második esetben viszont a 2000 dolláros referenciapont a kedvező gyarapodást sugallja. Nem meglepő, hogy az emberek ennek megfelelően úgy is döntenek, hogy többnyire elutasítják első körben a kockázatot és elfogadják a második körben. Célszerű tehát az, hogy ha mások fogalmazzák meg a problémát, akkor próbáljuk meg átkeretezni azt, és ennek megfelelően a keretezési hatást semlegesíteni. Az előbbi problémát felhasználva, a redundáns információk⁵¹⁴ felhasználásával zajló keretezés tisztábbá teszi a döntési helyzetet: elfogadna egy 50-50%-os kockázatot úgy, hogy veszít 300 dollárt és ennek eredményeként 1700 dollár lenne a számláján, vagy nyer 500 dollárt és így 2500 dollár lenne a számláján? Persze ez a kérdésfelvetés sem biztos, hogy tökéletes, mert valószínűleg a felsorakoztatott adatok sorrendje sem hatástalan (előbb veszteség, utána nyereség), de mindenképpen kiegyensúlyozottabb, mint az előbbiek.

A *becslések és jóslatok* is működhetnek csapdaként. Az üzleti életben nagyon sokféle jóslatot használnak, időre, mennyiségre, tartalomra, nyereségre,

veszteségre vonatkozóan. Az üzletemberek mindegyike él ilyenszerű számításokkal, ezek átlagolt hibaszázalékáról viszont igen kevés adat van, tehát nem tudjuk mennyire pontosak. A meteorológiában ezt könnyű megnézni, mert a XIX. század második felétől léteznek mért adatok is, amelyek alapján kiszámítható, hogy mennyit tévedtek az időjósok például a várható hőmérséklet előrejelzésekor. Az üzleti becslések ehhez képest kusza és hiányos számítások, ellenőrizhetőségük pedig csekély. Létezik néhány olyan csapda is, ami elhomályosítja a döntőképességünk, nevezzük ezeket a *bizonytalanság* csapdáinak. Három vállfaját érdemes kiemelni. Egyike ezeknek a *túlzott magabiztosság*. Az emberek hajlamosak saját becsléseik pontosságát túlértékelni. Egy vállalkozásban a magas mutatók alulértékelése és az alacsony mutatók túlértékelése óriási kockázattal járhat. A bizonytalanságból fakadó másik csapda a *túlzott óvatosság*. Az óvatosság sok esetben indokolt a problémák kezelésében, de a túlzott óvatosság újabb problémákat szülhet. Számítógép-felhasználó ismerőseim körében tapasztaltam, hogy milyen sokan elfordultak vagy elégedetlenek egy operációs rendszerrel csupán azért, mert túlságosan óvatos, állandóan ellenőriz és visszakérdez védelmi okokra hivatkozva és ez pontosan olyan új problémákat kreál, mint a távoltartandó virtuális betolakodó, vagyis gátolja a rendszer gördülékeny működését. Létezik egy olyan elemzési módszer, amit *worst-case analysis*-nak, azaz a legrosszabb lehetőség vizsgálatának neveznek. Ennek célja és lényege, hogy fejlesztéssel próbálják megelőzni a legrosszabb lehetőség bekövetkeztét. Például a lőfegyvertervezésben tapasztalható, hogy a mérnökök olyan körülményekhez (is) tervezik az adott fegyvert, amelyek a gyakorlatban szinte lehetetlen, hogy előforduljanak. A túlfejlesztés persze óriásira növeli a költségeket, miközben ennek gyakorlati haszna minimális. Annakidején Henry Ford, a híres Ford autógyár alapítója éles ésszel ismerte fel a túlfejlesztés értelmetlenségét. Elküldte néhány alkalmazottját egy roncstelepre, azzal az utasítással, hogy vizsgálják meg a megmaradt alkatrészeket a kidobott autókban. A munkások azzal a hírrel tértek vissza, hogy majdnem minden alkatrész elkopott, a függőcsapszegek kivételével, melyek gyakorlatilag új állapotban maradtak. Az alkalmazottak meglepetésére az igazgató, ahelyett hogy megörült volna a függőcsapszegek remek minőségének, kijelentette, hogy ezek túlságosan jók és a jövőben gyatrább minőségben kell ezeket legyártani. Kétségtelenül érdekes Ford úr hozzáállása, de annál inkább indokolt gazdaságilag, hiszen a túl jó alkatrész előállítása fölösleges költségeket teremt. A kedvenc történetem a „minden

eshetőségre való felkészülés” kapcsán egy nem teljesen alaptalan városi legenda. Eszerint a NASA a múlt század 60-as éveiben, arra gondolván, hogy a hagyományos golyóstollak nem fognak működni az űrben gravitáció hiányában, hosszú évek során és dollármilliók ráfordításával kifejlesztett egy olyan űrtollat, ami használható vákuumban, vízben, nagy nyomáson, nagy hőmérsékleten, a golyósfejjel felfele, durva és zsíros felületeken, egyszóval a legextrémebb körülmények között. Az oroszok ezalatt ceruzát használtak. Az igazság azonban az, hogy az első űrutazásokon az amerikaiak is ceruzát használtak, de a súlytalanságban letörő ceruzahegy és a grafitpor roppant balesetveszélyesnek bizonyult, ezért volt indokolt az űrtoll kifejlesztése. Végül az írószert nem a NASA, hanem egy Paul C. Fisher nevű feltaláló készítette el, és sokáig ezeket használták az űrhajósok.

A bizonytalanságon alapuló harmadik típusú csapda az *előhívhatóság* csapdája. Ez egy emlékezeti probléma, ami tételeken azt jelenti, hogy a múltban történt drámai események magas erősségű és aktivációs szintű emléknymokat eredményeznek. Más szóval azt jelenti, hogy igen könnyen felidézhetőek. Ha viszont felidézzük ezeket, akkor hajlamosak vagyunk a jövőbeli eseményeket is ilyenszerű érzelmi hálókhoz kapcsolni, ám ez azt fogja eredményezni, hogy túlaggodalmaskodjunk a helyzetet. Abban az esetben, hogyha autózás közben egy szörnyű baleset szemtanúja vagyok, akkor hajlamosabb leszek túlbecsülni annak valószínűségét, hogy ez velem is megeshet. Minden, ami felerősíti annak valószínűségét, hogy egy tragikus emlék aktívvá váljon, torzítja a jövőre irányuló valószínűségi becsléseimet is. Ennek kapcsán egy olyan kísérletről számolhatunk be, amelyben egy történetet olvastak fel jólismert férfi és női szereplőkkel.⁵¹⁵ A felolvasásban említett férfi és női nevek egyenlő számban szerepeltek, de a listákat úgy állították össze, hogy egyszer az ismertebb férfinevek mellé kevésbé ismert női nevek kerüljenek, másodszor pedig fordítva. Az olvasás után felkérték a hallgatóságot, hogy becsüljék fel történetenként a nemek arányát. Jellemző módon az ismert férfi vagy női nevekkal kiegészített listákban többre becsülték az adott nemhez tartozók számát, mint az ismeretlen neveket tartalmazó listákban. A felsorolt csapdák mindegyike önállóan is veszélyeztet egy döntést, de még bonyolultabb helyzeteket szülhetnek, ha összefonódnak. Egy lesújtó első benyomás horgonyzást eredményezhet, benyomásunk alátámasztására érzékenyebbek leszünk a megerősítő bizonyítékokra, így szorongásunk csökkentése érdekében a status quo megőrzése mellett dönthetünk, ez pedig végső soron a lehetőségek elpuskázását jelentheti.

Győztél, ha meggyőztél

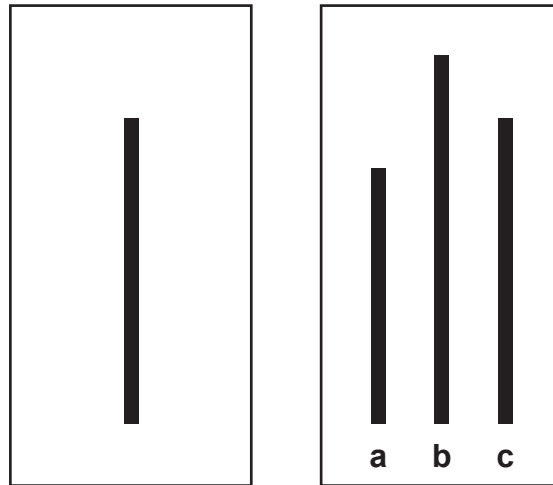
Robert Cialdini, a rábeszélés pszichológiájának egyik leghíresebb szakértője, hat alapelvet ír le, amelyek a befolyásolás során fontos szerepet töltenek be. Ezek a következők: a tetszés, a társas bizonyosság, a kötelezettség és következetesség, a kölcsönösség, a hozzáférhetőség hiánya, illetve a tekintély.^{516 517} Érdemes megjegyezni, hogy a tekintély által gyakorolt befolyásoláson kívül, amelyekben rang és státuskülönbségek léteznek a felek között, a többi esetében a célszemély úgy engedi befolyásolni magát, hogy a forrásszemély nem jelent számára fenyegetést, a felek közötti státuskülönbség kevésbé fontos. A legtöbbször nyilvánvalóan elfogadja azt, hogy az autoritásnak történő engedelmeségnek szociális és racionális okai egyaránt lehetnek. Ha az ember sorozatosan nem engedelmeskedik a rangsorban fölötte állóknak, akkor saját érvényesülési esélyeit rontja, sőt biztonságát kockáztatja. De nemcsak főnökök, rendőrök és adóbehajtók elvárásaihoz igazodunk, hanem barátok, szomszédok, bolti eladók és alkalmi utazótársak is képesek viselkedésünket látható módon, rövid időre és felszínesen megváltoztatni. Ezek a viselkedésváltozások leggyakrabban úgy következnek be, hogy nem vagyunk rá felkészülve, sőt a kiváltó helyzetet is igen felszínesen elemezzük, mert ritkán kell tudatosan megindokolnunk, hogy mi formálja magatartásunkat. Az angol szakirodalomban *mindlessness* szóval illetik az ilyen állapotokat, ami az értelmi erőfeszítés hiányára céloz, vagyis nem törekszünk feltétlenül a másik indokainak megértésére, és mégis engedelmeskedünk. Ismert az, hogy amikor az emberek szívességet tesznek idegeneknek, könnyebben megteszik ezt, hogyha a szívességet kérő személy megindokolja kérését. Ha azt mondja valaki az egyetem folyosóján egy lappal a kezében, hogy kérem, segítsen lefénymásolni ezt, mert nem tudom, hogyan működik a fénymásoló, akkor ez az indoklás bőven elegendő ahhoz, hogy segítsünk. Logikusnak tűnik, hogy a géphez nem értő személy segítséget igényel. Ami roppant érdekes viszont, hogy az emberek többsége megelégszik egy akármilyen indoklással, nem kell annak egyáltalán logikusnak lennie. A pszichológusok megvizsgálták egy ilyen egyszerű helyzetet.⁵¹⁸ A fénymásolónál dolgozó személyekhez odament a kísérletvezető, és a következő lehetőségek egyikén szólt hozzájuk: (1) „Bocsáss meg, szeretnék én is öt másolatot készíteni!” (2) „Bocsáss meg, szeretnék én is öt másolatot készíteni, mert öt másolatot kell készítenem!” (3)

„Bocsáss meg, szeretnék én is öt másolatot készíteni, mert azonnal indul az autóbuszom!”. Az első helyzetben tehát csupán kérés létezik indoklás nélkül, a második esetben kérés értelmetlen indoklással, és a harmadik esetben kérés, egy hihető és értelmes indoklással. Jelen esetben nem igényelt túl nagy erőfeszítést a segítségnyújtás, de mégis az első feltétel esetén jóval kevesebben engedelmeskedtek a kérésnek, mint az indoklással alátámasztott kéréseknek. A lényeg viszont az, hogy nem volt eltérés a második és harmadik feltétel melletti engedelmisségben, azaz az embereknek elegendő volt az indoklás ahhoz, hogy engedelmeskedjenek, függetlenül attól, hogy odaillő volt-e vagy sem. Az indoklás tehát fontos, de tartalmilag irreleváns, egyszóval az emberek jórésének „egyik fülén be és a másikon ki” az érv, nem tesznek kognitív erőfeszítést arra, hogy a kérést és indoklást logikai kapcsolatba helyezték. Ez a *mindlessness* állapot, melynek talaján viselkedésünk elcsúszhat egyik vagy másik irányba.

Cialdini azt mondja, hogy a *tetszés* és *szeretet* az első olyan tényező, amelyik jelentősen befolyásolja döntéseinket. Az emberek előnybe részesítenek és engedelmeskednek az olyan társaiknak, akiket fizikailag vonzónak találnak, akikkel valami közös vonásuk vagy élményük van, és akik ismerősnek tűnnek. Egy kísérletben az egyetemi hallgatók tárgyalási helyzeteket szimuláltak, és sokkal hamarabb és gyakrabban egyeztek ki olyan partnerekkel, akikkel azelőtt egy rövid ideig telefonon cseveghettek. Bár korábban nem látták egymást, a tárgyalást megelőző kötetlen csevegés megkönnyítette a megegyezést, azokkal a helyzetekkel szemben, amikor olyan ismeretlenekkel alkudoztak, akikkel korábban nem váltottak szót.⁵¹⁹ Különösen erős az ellenkező nem képviselőinek hatása, és főleg a férfiakra jellemző, hogy igen befolyásolhatóvá válnak egy tetszetős női partner hatására. Nem véletlen, hogy az eladók igyekeznek termékeiket közismert és szimpatikus arcok által reklámozni, de az sem ritka, hogy az üzleti tárgyaláson a felek valamelyike csinos hölgyek társaságában jelenik meg, növelve ezáltal befolyásolási potenciálját. A tetszés befolyásoló hatása fokozható a testi érintés által. Egy petíció aláírását szimuláló kísérlet egyik alaphelyzetében a nő megbízott személy felkérte a férfi kísérleti személyeket az aláírásra, míg a másik helyzetben a felkérés közben finoman megérintette a célszemély karját. Az utóbbi esetben jelentősen többen voltak hajlandóak nevüket adni a petícióhoz.

Az elfogultság kialakulásához hozzájárul az is, hogy milyen mértékben vagyunk hajlamosak elhinni, hogy kedvelnek bennünket. Az igazság az, hogy könnyen elhisszük, hogy mások kedvelnek bennünket. Joe Girard, minden idők egyik legsikeresebb autókereskedője volt, a Guinness Rekordok Könyve szerint 12 évig egyhuzamban a legsikeresebbnek bizonyult. Sikerének egyik apró titka abban állt, hogy havonta üdvözlőlapot küldött 13000 volt vásárlójának. Bár a képeslapok más-más alkalomra szóltak, az aláírásán kívül mindig ugyanazt a mondatot írta a lapok hátára: „I like you”.⁵²⁰ A *társas bizonyosság* arra a hajlamunkra utal, hogy könnyebben elfogadunk olyan viselkedésformákat, amelyekkel a többség él. Azt hisszük, hogy ha sokan választanak egy bizonyos viselkedésformát, akkor az nem lehet téves. Ha egy könyvet 17 nyelvre fordítottak le és 15 millióan vásárolták meg világszerte, akkor az csak jó lehet. A könyvkiadók szívesen is élnek ezzel a trükkel, gyakran feltüntetik a bestsellerek címlapján, hogy mekkora példányszámban fogyott el, mert ez nagymértékben befolyásolja a vásárlói magatartást. A *társas bizonyosság* hatásosabb, ha a személy bizonytalan egy adott szituáció megítélésében. Így például a komédiák jeleneteihez társított „gépi” nevetés jobban megnevezteti a nézőt, és segít neki eldönteni, hogy mi a humoros és mi nem az. Ugyancsak erősebb hatás tapasztalható, ha a személy önmaga és az általa figyelt csoport között hasonlóságot vél felfedezni. Ha azt látjuk, hogy a hozzánk hasonló emberek gondosan vigyáznak környezetük tisztaságára, akkor magunk is vigyázni fogunk arra, hogy ne szemeteljünk. A szemetes utcák és parkok elrettentő képei helyett sokkal hatásosabb a környezetvédelmi nevelés, ha olyan embereket látunk magunk körül, akik vigyáznak a tisztaságra.

A csoport véleményének hatását az egyéni ítéletre igen erőteljesen illusztrálja egy klasszikus szociálpszichológiai kísérlet.⁵²¹ A több mint hat évtizeddel ezelőtt végzett vizsgálatban Solomon Asch hét kísérleti személyt ültetett egy asztal köré és nagyméretű papírlapokat mutatott nekik párosával. Az egyik lapon egyetlen vonal volt látható, a referencia, míg a másik lapon három ugyanolyan orientációjú vonal, melyek egyike hosszúságban pontosan megegyezett a referenciával, ahogy a 8.1. ábrán látszik.



8.1. ábra. Asch kísérletében használt ábrák. Dönteni kell, hogy melyik a bal oldalon feltüntetett szakasszal hosszúságban megegyező szakasz (a, b, vagy c). (Forrás: Asch, 1956)

Minden párban felmutatott lap esetén a kísérleti személyek elmondták, hogy szerintük melyik az a vonal a három közül, amelyik hosszúságban megegyezik a referenciával. A vonalak hossza, mint ahogy az ábrán is látható, olyan mértékben különbözött, hogy teljesen egyértelmű volt a helyes válasz. Csakhogy a kísérletben résztvevő személyek egyetlen kivétellel mind beépített emberek voltak, amiről a valódi résztvevő nem tudott. A beépített emberek néhány bemutató után elkezdtek következetesen rossz válaszokat adni, ahogy előzőleg megegyeztek. Erre a kísérleti személyek 37 %-a, a teljesen egyértelmű válaszok dacára elkezdett a többség véleményéhez igazodni, azaz ők is rossz válaszokat adtak. Asch azt is észrevette, hogy a csoporthatás összefügg a csoport méretével, ha csupán egyetlen beépített ember képviselte a rossz választ, mindössze 4%-ban utánozták. Kéttagú csoporttal szemben ez az arány 14%-ra, 3-tól 15-ig terjedő létszámú csoportok esetén pedig 31 és 37% közötti számra emelkedett. A méret hatása 3–4 fős létszám fölött már nem erősödött, ennél nagyobb csoportok nem gyakoroltak erősebb hatást a résztvevőkre, ugyanakkor az is igaz, hogy ha a beépített emberek valamelyike visszatért a jó válaszhoz, akkor a kísérleti alanyok rossz válaszainak aránya jelentősen lecsökkent. Egyértelmű tehát, hogy ahhoz, hogy véleményünket felvállaljuk, csoporton belüli támogatásra van szükség, és társas támogatás hiányában hajlamosak vagyunk a többség véleményéhez igazodni. További példaként álljon itt egyik kedvenc irodalmi vonatkozású

történetem, amit a magyar humorirodalom zseniális alakja, Karinthy Frigyes ötölt ki és követett el egy „szegény” kávéházi flótás számlájára.⁵²² Karinthy és néhány barátja egy délelőttön a kávéházban ücsörögtek, amikor az írónak eszébe jutott, hogy megréfálják a nemsokára érkező barátjukat. A tréfa nagyon egyszerű volt. Azt mondják majd az illetőnek, hogy megnőtt a feje. Az „áldozat” a szokásos időben befutott a kávéházba, szegre akasztotta kalapját és kabátját, és annak rendje-módja szerint (tervszerűen) belebotlott az első ismerősbe, aki a szokásos üdvözlés után megjegyezte, hogy „ember, hogy megnőtt a fejed, amióta nem láttalak”. Majd a második, majd a harmadik, és a sokadik ismerős is megjegyezte, hogy fejmérettel valami nem stimmel. A szokásos asztali csevegést is megszakította olykor egyik-másik beavatott, hogy „barátom, igencsak megnőtt a fejed, amióta nem találkoztunk”. Szegény ember nyilván először nem vette komolyan a megjegyzéseket, de amikor egymástól látszólag független emberek ugyanarra a kellemetlen dologra céloztak, a beszélások zavaróvá és nyugtalanítóvá váltak. Mindenképpen szeretett volna tükörbe nézni, ezért egy alkalmas pillanatban, még mindig nyugalmat színlelve, kiosont a mosdóba, ahol tükörbe nézhetett. A látvány különösképpen nem ijeszthette meg, hiszen ugyanakkora fej nézett vissza rá, mint korábban, tehát valamelyest megnyugodva lépett vissza a kávézó helyiségbe. Ami a mosdóban tartózkodása alatt történt azonban, az a rossz viccet zseniális gonoszsággá változtatta. Karinthyék kicserélték a szerencsétlen flótás szegre akasztott kalapját egy külsőre ugyanolyan, de méretében kisebb darabra. Nem is volt baj egy darabig, az ember legyintett a fejét ért támadó beszélásokra, de eljött az a pillanat, amikor távozni szeretett volna, felvette kabátját, leakasztotta a kalapját, és a fejére illesztette... Elképzelheti a kedves olvasó azt a belátást hozó vérfagyasztó pillanatot, a halálsápadt és megsemmisült arcot, illetve azt a borzalmas érzést, hogy jó lett volna komolyan venni a tréfát. Tömény életszagú pszichológiai bemutató ez a társas konformitásról.

A kötelezettség és következetesség úgy befolyásolja viselkedésünket, hogy ha valami mellett állást foglalunk, akkor hajlamosak vagyunk amellel huzamosan kitartani. És hogy mennyire szó szerint értendő ez, világítsunk rá egy kísérlettel. Egy csapat pszichológus háztulajdonosokat próbáltak rávenni arra, hogy kertjükben egy „Vezess óvatosan!” feliratú ronda táblát helyezzenek el. Erre a kísérleti személyeknek csak 17%-a állt rá. A csoport másik részét viszont előre egy kicsit „megpuhították”, vagyis mielőtt a

táblaelhelyezés szóba került volna, egy beadványt írtak alá velük, ami a biztonságos vezetés mellett kardoskodott. Ezt persze kivétel nélkül aláírták, hiszen egy aláírás egy nemes célért igazán nem nagy erőfeszítés. Néhány héttel később újra megkeresték ennek a csoportnak a tagjait, és több mint felük hajlandó volt az otromba táblát elhelyezni a kertjében, mert úgy érezték, hogy a korábbi kis elkötelezettségüket ezzel tudnák alátámasztani. Az emberek sokkal megbízhatóbbnak találják azokat a társakat, akik kitartanak a véleményük mellett, mitöbb, intellektuális képességeiket is jobbra becsülik, mint azokét, akiknek a szavaik és tetteik nincsenek összhangban. A döntésképtelenség és zavaros viselkedés képmutató, kiszámíthatatlan vagy mentálisan beteg emberre utal. Minden egyes döntésünk nyomán személyes és társas kényszerítőerők hatása alá kerülünk, a kényszer pedig arról szól, hogy a döntésünk és a további cselekedeteink között összhang legyen. A kulcsmomentum tehát a döntés, mert azt követően már kínálkozik egy olyan viselkedésmódor, ami megerősít bennünket abban, hogy jól választottunk, vagyis a döntés nyomán boldogabbak leszünk. Megfigyelték, hogy a lóversenyeken a fogadók a tét előtt kevesebbre becsülik a ló esélyét, mint a tét után. Miután letették az összeget, sokkal esélyesebbnek látják azt a lovat, amelyikre fogadtak.⁵²³ Mivel magyarázhatnánk ezt, mint azzal, hogy az emberek valóban elhitetik magukkal, hogy jól döntöttek, és ennek megfelelően, a jövőbeni viselkedésük ezt tükrözi.

A következő elv a *kölcsönösség*. Az ember erős indíttatást érez arra, hogy az irányába tett engedményt, figyelmességet, segítséget viszonzza. Tehát akkor is működik, hogyha az „ajándék” nem képvisel különösebb értéket, nem is kell kötelezően dologi természetűnek lennie, lehet információ is, vagy egy pozitív tapasztalat. Ez a nem-rokoni szálon működő altruizmus motorja, azt az elvárást testesíti meg, hogy ha segítek valakin, akkor esetleges rászorulóként majd viszonzni fogják a segítséget. Magas szinten is működő kölcsönösségről beszélhetünk. Jóleső érzés látni azt, hogy katasztrófa sújtotta államok segítséget kapnak távoli országok lakóitól is, nemritkán olyanoktól, akik nélkülöznek. Az a tény, hogy ismeretlenek között is működik, rámutat arra, hogy az emberek milyen nagyfokú érzékenységgel reagálnak mások állapotára. E nagyfokú érzékenység hiányában nehezen jöhettek volna létre a csoportszerveződésnek olyan bonyolult formái, amelyek az emberi társadalmat jellemzik. A modern üzleti élet egyik igen fontos ki nem mondott szabálya, hogy adakozni kell azok javára, akik nélkülöznek, betegséggel

küzdenek, menekülnek, természet- és kultúrvédelmi ügyeket karolnak föl. Karitatív szellem nélkül legtöbb vállalkozásban elképzelhetetlen a szakmai előmenetel, ha valaki ezt nem teszi, akkor előtte leszűkülnek a magasabb szintű érvényesülés útjai.⁵²⁴ Valószínűleg mélyen gyökerező, ősi viselkedéslenyomat, amelynek nemcsak a csoportkohézió megerősítésében, hanem a fajon belüli agresszió visszaszorításában és a szövetségek kialakulásában is szerepe volt.

A kölcsönösség kulturális sajátosságait figyelve, érdemes szót ejteni egy különleges szokásról, amit először Ruth Benedict, amerikai antropológus említ a *Patterns of culture* című könyvében.⁵²⁵ A kwakiutl indiánoknál szokás volt, hogy a törzsfőnök lakomára hívta a rivális törzs tagjait, és ilyenkor, saját nagyvonalúságát és gazdagságát bizonyítandó, nem csak bőségesen terített asztallal várta a vendégeket, hanem rengeteg értékes tulajdonát (bőrök, kenuk, takarók) semmisítette meg az áldozati tűzben. Ez a *potlach*. Az értékes javak elpusztítását sárga irigységgel szemlélő vendégeknek még az is kijárt, hogy a vendéglátó folyamatosan ugratta őket, hogy szegénységük folytán bizonyára ők képtelenek lennének ilyesmit megengedni maguknak. Vigyáztak viszont arra, hogy az élcélődés ne legyen sértő, hiszen ennek nem a konfliktus előidézése volt a célja, hanem inkább a kötődés erősítése. Erre utal, hogy rendszerint a szerepek felcserélődtek, vagyis viszonzották a látogatást, ilyenkor pedig egy még bőségesebb és még pazarlóbb lakomának lehettek a vendégei. Nem nehéz ebben a gesztusban észrevenni a Zahavi-féle hátrányelvet. Aki többet pazarol, az meg is engedi magának ezt a pazarlást, így jelezhető a magasabb státus. Bár úgy tűnik, hogy a kötődés erősítése, illetve a státusért való küzdelem magyarázza a potlach extravagáns rítusát, ám van, aki többet is lát benne. Joop Goudsblom, holland szociológus szerint tévedés ezt a szokást régmúlt idők óta élőként kezelni, inkább azt kell figyelembe venni, hogy a kwakiutl népesség a megfigyeléskori időkre számában alaposan megcsökkent, tehát termékfőlöslég alakult ki (reménytelen helyzetük ellenére dúskáltak bizonyos javakban), és ez hasonlítható a mai holland társadalom „mit-kezdeni-nem-tudás” állapotához.⁵²⁶ A hollandokra és a más nyugateurópai nemzetekre is jellemző, hogy pazarolnak, mert megtehetik, viszont sokat jótékonykodnak is a felgyűlt feleslegből.

Az emberek megvetik azokat a társakat, akik csak elvesznek, de cserébe semmit sem adnak. A kölcsönösség elvét a kereskedők finoman ki is használják, amikor szabad kóstolást vagy szabad használatot kínálnak fel.

Alapvetően az eladó azzal érvel, hogy csak szeretné megismertetni a vevővel egy termék ízeit vagy egyéb minőségét, holott az udvarias felkínálás rejtett módon a viszonzás elvárását is tartalmazza. Nehéz jó szájjal úgy továbblépni egy kóstolóról, hogy semmit sem vásárolunk.

A kölcsönösség elvéből fakadó viszonzási kényszer olyan erős, hogy olykor a társas szabályozás kulturálisan elfogadott formáinak ellenőrzése alól is kicsúszik. Gyakran látni és hallani körülöttünk törvénybe ütköző korrupciós ügyekről, hálapénz nyújtásról, hivatali megvesztegetésről, és ezek mögött ugyanaz a kölcsönösség érzéséből fakadó kötelezettség húzódik meg.

Létezik a befolyás gyakorlásának egy olyan módja is, ami a *hiány-elven* alapul. Ennek megfelelően a lehetőségek annál értékesebbnek tűnnek, minél nehezebben elérhetőek, ezért a személy úgy gondolkodik, hogy ha nem teszem meg most, akkor végleg elúszik a lehetőség. A kereskedelembe rendkívül elterjedt stratégia a „csak neked és csak most” típusú ajánlat, ami a vásárlóban azt a tévhitet kelti, hogy ha nem vásárol most, akkor lemarad valami pótolhatatlanról. Az opportunizmus egyfajta rátermettség és szerencse kedveltje illúziót kölcsönöz a vásárlónak, ezért oly gyakori az, hogy bizonyos emberek kifejezetten olyan boltokra hajtanak, ahol akciós termékek és árszállítás van, semmiért sem hagynának ki egy olyan helyet, amelyik „egyedi lehetőséget” kínál, természetesen „csak amíg a készlet tart”. Ugyanezen az elven alapul a nehezen megszerezhető tagság valamilyen csoportosulásban, lehet szó verbuválódó kirándulócsoporthoz, táncanfolyamról vagy szakmai képzésről, ha a szervezők a hirdetőmenyen feltűntetik „a helyek száma korlátozott” feliratot. Az ember az identitását többek között a csoportokhoz való tartozás és tagságai révén definiálja, ezért értékesebbnek tartja magát, ha szűk körű és a többség számára nehezen elérhető csoportok tagjává fogadják. A pozitív megkülönböztetés illúziója komoly motivációs és szelekciós tényező, míg a negatív megkülönböztetés erős ellenállást vagy ellenérzést válthat ki a csoport tagjaiból. A csőcselék egyenként kiemelt tagjai többnyire jólnevelt és becsületes embereknek tartják magukat, és sértődötten elutasítják a megbélyegzést. Emlékezzünk csak az előző fejezetben leírt történetre, hogy miként oszlatta el a zabolátlannak tűnő párizsi tömeget a parancsnok, aki az emberek jólneveltségére apellált. Ha belegondolunk, ugyanilyen mosolyra fakasztó az a naivitás is, ami a társskereső apróhirdetések illyenszerű mondataiból sugárzik, mint „kalandorok kíméljenek” vagy „csak komoly szándékúak jelentkezzenek”. Ezek a felszólítások

tulajdonképpen nem is az olvasó célszemélyeknek szólnak, hanem implicit a hirdető értékességét sugallják. Egy komoly személy nem áll szóba akárkivel, megbízható és hozzá hasonló társra vágyik. Szinte teljesen kizárható, hogy az olvasók egyrésze csak azért nem ragad tollat, mert önkritikát gyakorolva, megállapítja magáról, hogy alkalmatlan egy komoly kapcsolatra. Az emberek nemcsak másoknak, önmaguknak is szeretnek hízelegni, vagyis elég elnézőek saját rossz tulajdonságaikat illetően.

A szociálpszichológia máig buzgón vizsgált és vitatott tárgyköre a *tekintélynek* való engedelmesség. A tekintéllyel bíró személy által gyakorolt pszichés nyomás legdöbbenetesebb kísérleti eredménye 1963-ban született, és Stanley Milgram nevéhez fűződik. A Yale egyetemen dolgozó Milgram tanulást és emlékezetet vizsgáló kísérleteihez keresett alanyokat, akiket tanár és tanuló csoportba sorolt, úgy hogy valójában a tanuló csoportba az általa kiválasztott és betanított színészek kerültek. A kísérletvezető elmagyarázta a kísérleti személyeknek, hogy tulajdonképpen a büntetésnek a tanulási folyamatra gyakorolt hatását vizsgálják. A tanulónak szópárokat kellett megtanulnia, és ha helytelenül válaszolt, akkor áramütésben részesült, az erre rendelkezésre álló készülék segítségével. A hibázások halmozását a tanár erősödő áramütéssel büntette 15 volttól kiindulva 15 voltonként növekedve egészen 450 voltig. Az áramütés nagyságát a kapcsoló melletti feliratok is igazolták, „enyhe áramütés”-től egészen a „vigyázat! súlyos áramütés” feliratokig. A beépített színész természetesen csak szimulálta az áramütés hatásait, 150 voltnál kérte a kísérlet befejezését, de a fehérköpenyes kísérletvezető erélyesen felszólította a tanárt a kísérlet folytatására. Az eredmények megdöbbentőek voltak: rossz érzéssel ugyan, de a kísérleti személyek 65% (!) képes volt elmenni a legvégső büntetésig, azaz 450 voltig, de egyetlen résztvevő sem állt meg 300 volt alatt. Magyarán, ez azt jelenti, hogy ennyien végeztek volna a tanulóval, ha minden élesben zajlik. Egy összefoglaló tanulmány szerint, amelyik áttekintette az összes Milgram-paradigmán alapuló engedelmességi kísérletet, helytől és időtől függetlenül körülbelül 61-66 %-ra tehető az engedelmeskedők aránya.⁵²⁷

Ugyancsak klasszikusnak számít Philip Zimbardo 1973-ban végzett börtön-kísérlete, melyben egyetemisták játszották el az őrk és rabok szerepét, és az egyhetesre tervezett „játékot” négy nap után le kellett állítani, mivel a szereplők annyira beleélték magukat a szerepükbe, hogy félő volt, hogy a dolgok kicsúsznak a kísérletvezetők ellenőrzése alól.⁵²⁸ Egész

pontosan a fegyőrök egyre gyakoribb agresszív fellépése vált aggasztóvá, olyan brutálisan bántak a lázadó fegyencekkel, hogy fizikai létükben is veszélyeztették őket.⁵²⁹

Az üzleti életben az autoritásnak való engedelmesség leginkább úgy érvényesül, hogy a bizonytalan és döntésképtelen vásárló ajánlást kap egy tekintélytől, hogy mit érdemes megvásárolnia. Az élsportoló megmondja, hogy mit kell enni; a szupermodell elmondja, hogy mivel érdemes haját mosni; a nagyvállalkozó megszűgja, hogy melyik bankhoz érdemes hitelért fordulni; a szaktekintélynek számító fogorvos elárulja, hogy melyik fogkefe a legmenőbb; a hírneves fizioterapeuta pedig kiválasztja az éjszakai pihenéshez a matracot. Az emberek tehát igen könnyen befolyásolhatóak azáltal, hogy más emberek véleményét tartják mérvadónak, még akkor is, hogyha ismerik azok valós indítékát. Tudják, hogy a sztárszemélyiség nem azért reklámoz egy terméket, mert különösen elégedett vele, hanem azért, mert hatalmas pénzüsszeget kap ezért cserébe.⁵³⁰ Magyarán, hagyják magukat becsapni, azért, hogy valami apróságban hasonlítsanak a reklámarchoz. Képesek akár a reális ár többszörösét is kifizetni azért, mert a termék számukra egy státusszimbólum, olyasvalaki révén, aki a hierarchia magasabb fokán áll. Érdekes módon az emberek nem-hierarchikus viszonyban, vagyis egyenlőség feltétele mellett sokkal kritikusabbak és kevésbé elfogadóak. Ez egész egyszerűen bizonyítható az úgynevezett *ultimátum játék*kal.⁵³¹ Ebben a kísérletben két játékos van, az egyik a javaslattevő, a másik pedig a válaszadó. A javaslattevő kap 10 dollárt, amit eloszthat a válaszadóval a legjobb belátása szerint. Ha a válaszadó elfogadja a felajánlott összeget, akkor mindketten megtarthatják a pénzt, ha viszont nem fogadja el, akkor visszavonják az ajánlatot és egyikük sem kap semmit. Racionális dolog lenne a válaszadó részéről, hogy bármilyen összeget elfogadjon, hiszen gyakorlatilag semmit nem kell tennie érte, de a tapasztalat azt mutatja, hogy az emberek felháborodottan reagálnak a 20%-nál kisebb felajánlásokra. Tehát ha a javaslattevő úgy dönt, hogy 9 dollárt megtart és 1-et felajánl a válaszadónak, akkor szinte biztos, hogy egyikük sem kap semmit, mert a válaszadó visszautasítja az ajándékot. Emocionális döntést hoz, a pozitív felajánlásra negatív választ ad, ami csöppet sem ésszerű, ám rávilágít a döntések furaságára.

Látható, az ésszerű és ésszerűtlen magatartás egyszerre jellemzi az üzleti világot, rávilágítottunk arra, hogy az üzleti élet szereplőire csapdák tucatjai

leselkednek, illetve milyen változatos módon befolyásolhatóak azok a döntések, amelyek a gazdasági gyarapodáshoz vagy szűkölködéshez vezetnek. Viszont talánynak számít még az, hogy pszichológiai szempontokat elemezve, kik lesznek igazán sikeresek a vállalkozásban, melyek azok a személyiségjegyek, amelyek valami garanciát jelentenek arra nézve, hogy a malacpersely nem marad üresen.

Leltár az üzletemberről

„Nincs oly érzés, amelyből nem csinálnak / Kufár lélekkel hasznot, üzletet” írta *Az élet* című versében a megkeseredett Ady Endre az emberekről.⁵³² Szavainak súlyát nem nehéz megérteni egy olyan korban, amikor szinte mindennek az értéke pénzben lemérhető és kifejezhető, amikor az árubőség és kínálat eddig sosem látott mértéket öltött. Gyakorlatilag minden beszerezhető, a világ bármely részéről megrendelhetjük a kívánt terméket, és ez alól valóban nem képeznek kivételt az emberi érzések sem. Ahogy megfizethető a bútorszállítás, a tartósított tej, vagy a távfűtés, ugyanúgy pénzzel kifizethető a gondoskodás, a törődés, a cirógatás és az élvezetek egész sora. A költő drámai felismerése azonban egyáltalán nem újszerű, legalábbis nem abban az értelemben, hogy új árucikkeket fedezett volna fel, hiszen szemfüles emberek már a történelem hajnalán rájöttek arra, hogy a termékek fölösleges része áruba bocsátható. A pusztán felkínált portékán túl még okosabb dolognak tűnt viszont, megtudni azt is, hogy az emberek miért lennének hajlandóak fizetni, és azt pénzért cserébe elhozni nekik. Így születtek meg a kereskedők, akik só, nyílhegyet, elefántcsontot, kölest, selymet és szeretőt is szereztek, ha a megrendelőnek erre volt igénye. Az ember, amíg maga állította elő a használati eszközeit, addig tisztában is volt vele, hogy mi mennyit ér, hiszen használat során ez hamar kiderült. A cserekereskedelem megjelenésével viszont már nem maga vizsgálta be az árut, hanem a kereskedő mondott véleményt róla. Ennek nyilvánvalóan érdekében állt az áruért minél többet kapni, ezért törekedett arra, hogy elhitesse, hogy jobb minőségű árut kínál, mint ami a vevő számára más forrásokból elérhető. Az árucseré pillanatai így igazi mentális párharccá vedlettek át, tudniillik meg kellett találni azt az egyensúlyi állapotot, amelyben vevőnek és eladónak egyaránt érdekében áll, hogy az üzlet

létrejöjjön, vagyis mindketten jobban járnak, mintha az üzlet nem jönne létre. Szaknyelven kifejezve, legalább a rezervációs áron megszerezni vagy eladni a terméket, de jó esetben akár az aspirációs ár közelébe kerülni. Ez azt jelenti, hogy a vásárló kevesebbet kapja meg az árut, mint amennyit szándékában állt adni érte, illetve a vevő többet adja el, mint amennyiért megvált volna tőle. Nos, a rezervációs ár és az aspirációs ár közötti teret tölti ki a társas érintkezés pszichológiája. Aki látott már valaha piacon alkudozó embereket, annak bizonyára elevenen él az emlékezetében, hogy milyen odaadással próbálják egymást meggyőzni arról, hogy valamit jobban tudnak az áruról mint a másik. Magabiztosnak tűnő kiállást, erőteljes hangot, széles gesztusokat, hosszasan fenntartott szemkontaktust, nem ritkán testi kontaktust látunk, főleg kézfogás formájában, magyarul igen kifejező testbeszédet, aminek mind az a célja, hogy a felek őszinteségét és jóhiszeműségét bizonyítsa. Ami nem látható, az a vevő és eladó fejében zajló gondolatok sora, a kívülről származó információk villámgyors értékelése, a másik közlésének azonnali értelmezése, a döntési helyzet paramétereinek folyamatos módosítása a másik viselkedésének függvényében. Mindez szorosan összefügg az ember mentalizációs képességével, az elmeolvasással. Egy kereskedő számára kétségkívül fontos az, hogy tudja, mit gondol a vevő, miközben a portékát firtatja. Egy jó kereskedőnek szüksége van jó elmeolvasási képességre, nem csupán üzleti ismeretekre, hiszen hallgatnia kell a másik esetleges veszteségéről, ha az nem vette észre egy csere előnytelen voltát. Végig úgy kell tennie, mintha teljesen méltányos lenne az üzlet, és szigorúan titkolnia kell az elégedettségét. A jó kereskedőnek tehát csak akkor szabad dörzsölnie a tenyerét, amikor nincs a kliens látóterében. Ez azt is jelenti egyben, hogy kevés empátia jellemzi a jó eladót, hiszen nem sajnálhatja meg a becsapott klienst, hanem a profitot kell látnia.⁵³³ A jó kereskedőnek tehát a ráció mellett kell elköteleznie magát, miközben otthonosan kell járnia az emóciók értelmezésében is, anélkül azonban, hogy engedné magát elragadtatni ez utóbbiak által. Persze, ez még nem biztos, hogy azt jelenti, hogy aki az üzleti életben sikeres, az intelligensebb is másoknál. „Aki bolond, holmiját olcsón adja, / Az okos mindig többet nyer vele.” – írja Ady a fent idézett versben, de szinte egyetlen vizsgálat sem erősíti meg azt, hogy a sikeres vállalkozó okosabb lenne a sikertelennél. Pontosabban fogalmazva, az általános intelligenciában nem mutatkoznak különbségek, de természetesen hiba lenne ebből azt a következtetést leszűrni,

hogyan egyformán is gondolkodnak. A kognitív stílusban vannak észlelhető különbségek, azaz nem mindegy, hogy min törik gyakrabban a fejüket mint mások, milyen gyorsan dolgoznak fel információt, milyen jellegű információkat tartanak lényegesnek, hogyan érvelnek, és miként terveznek. Az üzletember stresszel telített munkahelyi körülményei és életvitele kedvező feltételeket teremtenek a kognitív jellegű torzításokhoz. Az információs túlterhelés, a bizonytalanság, az információk újszerűsége, az erős érzelmi kihívások, a sürgetettség és a fáradtság olyan nemkívánatos dolgok, amelyek nehezítik az optimális megoldásokat.⁵³⁴

Jelentős különbség van például az üzletember és mások *alternatív gondolkodásában*. Ez a feltételes jellegű kognitív művelet arra vonatkozik, hogy elmúlt események lehetséges kimenetét elemezzük. A „mi lett volna, ha...?” típusú kérdésekre adott válaszainkat igen gyakran a megbánás érzése kíséri. Érdekes módon azonban, a rossz döntések ártalmatlanabbak ebben a felesleges fantáziában, mint az elszalasztott lehetőségek. Az utóbbiak sokkal nagyobb stresszforrást jelentenek, és van is magyarázat arra, hogy miért. A rossz döntésekből fakadó kellemetlenségek orvosolhatóak, kijavíthatóak, átkeretezhetőek, vagyis megmarad a cselekvés lehetősége, viszont az elszalasztott lehetőség nem korrigálható, és legtöbbször tényleg nem tér vissza. Az elmulasztás komoly lelkiismereti terhet jelent. A vállalkozók számára ez ismerős lehet. Sokkal többet gondolkodnak elszalasztott lehetőségeken, mint mások, ennél fogva sokkal többet rágódnak, báncóznak, és küzdenek lelkiismereti problémákkal. A dolog egyetlen pozitív hozadéka, hogy az üzletemberek sokkal opportunistábbá, azaz érzékenyebbé válnak a kínálókozó lehetőségekre, mint a hétköznapi emberek. Recept szerint tehát azt mondhatnánk, hogy a sikeres üzletemberek azok, akik keveset foglalkoznak az elszúrt lehetőségekkel, de felismerik és lecsapnak a kínálókozó alkalmakra. Az *opportunizmus* ilyesformán az információ feldolgozásának egy sajátos eljárása, mert a személy más szemmel vizsgálja környezetét, és annak az eddig nem látott aspektusait ragadja meg, egy új szemléletmódot alakít ki. Egy tanmese szerint egy cipőgyártó cég egy ismeretlen földre küldte embereit, hogy piacot szerezzenek a lábbeliknek. Egyikük lógó orral tért haza, mondván, hogy semmi keresnivaló ott, hiszen senki nem hord cipőt, a másik viszont ujjongva tért haza, mondván, hogy szenzációs lehetőséget talált, hiszen ott még senkinek sincs cipője. Vajon melyikük gazdagszik meg?

Figyelembe véve az üzleti élet kihívásait, az is elmondható, hogy az üzleti döntéseknek igen komoly emocionális összetevőjük is van. A vállalkozónak minden döntése a saját és más emberek létét erőteljesen befolyásolja, kiélezett helyzetekben akár egzisztenciális problémákat is érint. Az érzelmi terheltség megnehezíti a problémák megoldását, sok esetben azt eredményezi, hogy az ember korábban bejáratott sémákat erőltet újszerű szituációkhoz, eredménytelenül. A status quo megőrzése tűnik a legbiztonságosabbnak, az újszerű szorongást és félelmet okoz. De az üzletben a cselekvés hiánya egyenlő a kimúlással, tehát meg kell lépni olyan lépéseket, amelyek megújulást hoznak. Csupán a rutin nem működtet egy vállalkozást, az innovációhoz pedig kreatív gondolkodásra van szükség. Az ilyen akciókhoz elővigyázatos, konstruktív lépések egész sorát kell megtervezni, ami negatív emocionális töltet mellett szinte elképzelhetetlen. A helyes döntés feltétele tehát, hogy a vállalkozó képes legyen az *érzelmi infúciónak* ellenállni, tárgyilagosan ítélni és következetesen cselekedni.

Az emberek, racionálisan egyébként, igyekeznek oksági viszonyokat felállítani az indítékaik, a cselekedeteik és a következmények között. A következmények lehetnek kellemesek vagy kellemetlenek, amit sikerként vagy kudarként élnek meg. Lényeges viszont, hogy minek tulajdonítják a következményt, saját erőfeszítésük eredményének vagy külső körülmények hatásának. Julian Rotter, amerikai pszichológus írta le elsőként, hogy a viselkedés, ami mentén a személyiség alakulása is nyomon követhető, az egyénből fakadó belső kontroll és a környezetből érkező külső kontroll kölcsönhatásaként értelmezendő.⁵³⁵ A két rendszer jól elkülöníthető. A *belső kontroll* azt jelenti, hogy a személy a pozitív és negatív eseményeket egyaránt úgy értelmezi, mint saját tetteinek következményeit, és ezek személyi kontrollja alatt állnak, vagyis ő a felelős azért. A külső kontroll ezzel szemben azt jelenti, hogy a személy úgy észleli az eseményeket, mintha azok nem lennének összefüggésben a viselkedéssel, és a személyi kontrollon kívül állnának. A belső kontrollos személyek többnyire a képességeiknek megfelelő feladatot választanak, jobban túrik az akadályokat, és a feladatokban hosszabban kitartanak. Sikerorientáltak, tehát a problémák megoldása örömforrás számukra. Mivel a frusztrációs toleranciájuk magasabb, keveset szoronganak, és ez szorongás is inkább facilitáló jellegű. Ha mégis kudarc éri őket, akkor hajlanak arra, hogy külső tényezőknek tulajdonítsák azt, ami erős én-védelemre utal. Ez jellemzően az optimista emberek sajátossága. A

szélsőséges belső kontrollra az autizmus, a rigiditás és az erőteljes szubjektivitás jellemző. A külső kontrollos személyek többnyire olyan feladatokat választanak, amelyek könnyen teljesíthetőek, vagy ellenkezőleg, nagyon nehezett, így a kudarc magyarázhatóvá válik. Általában kudarcukról, a problémákat inkább elkerülni szeretik, mintsem megoldani. Nem törekednek, mert az erőfeszítés és az eredmények közötti összefüggés számukra egyáltalán nem nyilvánvaló. Sokat szoronganak, hiszen a környezetüket nem tudják kontrollálni, így számos hatás váratlanul éri őket. A szorongásuk debilizáló jellegű, és többnyire pesszimisták is. Ha sikert érnek el, akkor nem növelik, hanem inkább csökkentik elvárásaikat, mivel a szerencse számlájára írják a történeteket. A szélsőséges külső kontrollra a szorongás, gátoltság és a kezdeményezés teljes hiánya jellemző. Egy üzletember esetében a kontroll helye csakis belső lehet, elképzelhetetlen, hogy valaki sikeres legyen úgy, hogy nem látja az összefüggést a saját erőfeszítései és a megvalósulások között. A külső kontrollos vállalkozó esetleg úgy érhet el sikereket, ha elhiteti önmagával, hogy a szerencse kegyeltje. Egyébként a hosszanti, követéses vizsgálatok is azt igazolják, hogy a sikeres vállalkozókra inkább jellemző a belső kontroll mint a külső.⁵³⁶ A belső kontrollos személy önmagának tulajdonítja a sikereket, és ennek igen fontos szerepe van az önértékelésben. A helyes önértékelés pozitív dolog, de előfordulhat, hogy az ember túllő a célon, vagyis olyan megvalósulásokat is saját érdemként könyvel el, amelyekben mások munkája is benne van. Mivel a sikereket önmagának tulajdonítja, és a kudarcokért hajlamos külső tényezőket okolni, az ilyen emberek elég gyakran kerülnek konfliktusba munkatársaikkal, tudniillik őket vádolják meg a sikertelenség miatt, sikerek esetén viszont elsiklanak az érdemeik felett. A sikeres vállalkozó azonban nem értékeli túl saját szerepét, és arra törekszik, hogy a munkatársak közötti kohéziót növelje, úgy, hogy minden jól sikerült közös próbálkozást megerősít, illetve kudarc esetén sem bújik ki a felelősség alól, nem varrja azt mások nyakába.

Az üzleti élet egyik legkomolyabb kihívása a *tervezés*. A tervezés igen sokféle kognitív feladatot foglal magába, de mindenképp közül a legnehezebb talán a becslés. A becslés jelen van akkor is, amikor egy munka költségeit kiszámoljuk, de akkor is, amikor eldöntjük, hogy mennyi időt szánunk egy projektre. Az, hogy ez két igen fontos vetülete a jövőre irányuló terveknek, talán mindenki számára nyilvánvaló, de az, hogy miért működik oly

pontatlanul, szinte rejtélyes. És ez nem csupán az üzleti életet érintő probléma. Majdhogynem mindenkivel előfordult már, hogy az előre megtervezett dolgait képtelen volt időben elvégezni, nem sikerült határidőre elkészülni egy munkával, vagy jóval több energiát és anyagi befektetést igényelt, mint azt gondolta volna. Miért a túlzott optimizmus, amikor terveket szövünk, miért verjük át magunkat valószínűtlen ábrándokkal? A jelenség alapos vizsgálata során kiderült, hogy az emberek hajlamosak a jelen helyzetet egyedülállóként kezelni, vagyis leválasztják a múltbeli tapasztalatról.⁵³⁷ A tanult dolgok egy „kognitív vakfoltra” kerülnek, és a horgonyzás a távoli és fényes jövőben történik meg. „Minél távolabbi a jövő, annál szebb”, tartja egy vicces mondás, de úgy látszik, hogy valóban hajlamosak vagyunk rózsaszín ködfelhőn át szemlélni a jövőt, miközben mellőzzük a múltbeli tanulságokat. Ez a belső kontrollós emberekre nézve hatványozottan is igaz, mivel egyrészt hajlamosak saját képességeiket túltételezni, másrészt viszont nem tulajdonítanak jelentőséget a külső eseményeknek, márpedig ezek akkor is befolyással lehetnek a dolgok alakulására, ha nem veszünk tudomást róla. Egy határidős munkát hátráltathat egy elhúzódó áramszünet, egy meghibásodott gép, egy kormányzati döntés, de még a zord időjárás is, ám ezeket a kiszámíthatatlan eseményeket rendszerint nem kalkuláljuk bele terveinkbe. Az üzletembereknek különösen sokszor kell olyan terveket készítsenek, amelyek gyakorlatba ültetése újszerű módszert, sajátos megközelítést igényel, miközben a bizonytalanságot okozó tényezőket sem lehet időben felfedni. Ilyen körülmények között a tervezés félrevezető jellegével számolni kell. A jó vezető nem esik abba a csapdába, hogy túl sok mindent bevállal, és végül keveset tud időre teljesíteni, mert a megállapodásoknak kölcsönös bizalmon kell alapulniuk. A bizalom elvesztése egy vállalkozás esetén annak halálos ítéletével egyenlő.

Gyakran megesik az is, hogy egy helyzetből nehéz kiszállni, mivel úgy érezzük, hogy túl sokat fektettünk be ahhoz, hogy veszni hagyjuk a dolgainkat. Ha valaki nagyon sokat költött arra, hogy régi autóját üzemképes állapotba tartsa, akkor nehezen akar megválni tőle, pedig a józanész azt súgna, hogy minél hamarabb túladjon rajta. Minden további javítás újabb költségeket szül, a ráfordított pénz pedig fokozza a járgányhoz való ragaszkodást. Igazi ördögi kör. Bizonyos értelemben hasonlít az elsüllyedt költséghez, hiszen ez esetben is a múltbeli döntéseinket próbáljuk igazolni úgy, hogy azokkal összeillő döntéseket hozunk, holott ezek érvényessége

megkérdőjelezhető. Ez a típusú tévedés is tulajdonképpen az elkövetett hiba beismerésének megtagadása, egy kis önbecsapás. Az *elköteleződés fokozódása* azzal magyarázható, hogy az ember felelősséget érez a kezdeti döntéséért, ha elfordulna ettől, akkor felelőtlennek tűnne, továbbá be kellene ismernie, hogy tévedett. Ha beismerné a tévedést, akkor ez rossz fényt vetne rá, mások kevésbé tartanák értékesnek, mint ahogy azt szeretné. Egy üzletember számára ez nehezen elviselhető helyzet. Ez magyarázza azt, hogy makacsságuk a teljes csődbe rántja őket, holott lett volna lehetőség arra, hogy kiszálljanak és veszteségeiket korlátozzák. Lám-lám, milyen fontos dolog az, hogy felismerjük és beismerjük a hibát, mert akkor a továbbiakban cselekedni lehet azért, hogy helyrehozzuk azt. A kitartás szép erény, de amikor az ember hiúság miatt köteleződik el egy téves döntés mellett, akkor nagy árat kell fizetnie. Ha elemezzük a sikeres üzletemberek karriertörténetét, akkor nem az a szembetűnő, hogy sikert sikerre halmoztak, és sosem tévedtek, hanem inkább az, hogy hibáikból mindig építkezni próbáltak, megérezték, hogy más irányba kell cselekedniük, és ezt haladéktalanul meg is tették. Természetesen ez már nem csupán kognitív képesség kérdése.

Ahhoz, hogy egy munkát a lehető legjobban elvégezzen az ember, nem elegendő csupán a képességeit, tudását és tapasztalatait bevetnie. A tradicionális munkaerő szelekció ezeket tartotta elsődlegesnek, de manapság egyre inkább odafigyelnek arra, hogy az egyén a szervezet által nagyra tartott értékeket érezze magáénak, hasonló célokért küzdjenek, azonos attitűdöket fogalmazzanak meg a világ dolgaival kapcsolatban. Az embereket az olyan munkák vonzzák, amelyekben saját értékeiket megmutathatják, és ezek passzolnak a szervezet kollektív értékeivel. A fentebb említett kognitív stílus mellett léteznek tehát olyan nem az értelmességhez köthető jellemzők, amelyek mentén igen jól elhatárolhatóak a sikeres vállalkozók és a sikertelenek.⁵³⁸

Kiemelkedő a sorban a személyes hatékonyság, másképpen *én-hatékonyság*. Albert Bandura, a képességbe vetett hit és a tényleges teljesítmény közötti összefüggésre ráérezve dolgozta ki ezt a fogalmat, és finoman megkülönböztette az önbizalomtól. Az *én-hatékonyság* egy jól körülhatárolt képességbe vetett hitet jelöl, aminek a segítségével egy szintén jól körvonalazott cél elérhető, míg az önbizalom általánosabb, olyan hitet jelöl, ami a személy teljes életét átszövi, és az elégedettség érzésében jut kifejezésre.⁵³⁹ Az *én-hatékonyság* az emberi működés alapjainál is megtalálható, vagyis az ilyen

embernek nem esik nehezére elutasítani a tudatmódosító anyagokat, elkerüli azt, hogy hátrányos helyzetűvé és hajléktalanná váljon, de magasabb szinten törekvés jellemzi, hogy szakmailag kifogástalan képzettséget nyerjen, vagy társas befolyásra tegyen szert.⁵⁴⁰ Az üzleti életben a képességeinek tudatában levő vállalkozó kedveli a kihívásokat, szereti meglépni a kockázatos lépéseket, és hiszi azt, hogy akciói sikerre fognak vezetni. Optimista hozzáállása tehát nem illúziókon nyugszik, hanem működő képességeken.

Egy másik igen fontos jellemző a *kitartás*. Nem azonos a korábban említett elköteleződés fokozásával, hiszen az, amint láttuk, az ego védelmére felépített hibás kognitív működés, ami rendszerint nagy ráfizetéssel jár. Amaz buta csökönyösség, emez pedig türelmes állhatatosság. Az üzlet türelemjáték. Aki vállalkozásba kezd, annak számolnia kell azzal, hogy a nyereség nem azonnali. Számos akadályt kell leküzdeni, kezdve a befektetéshez szükséges összeg előteremtésétől a bürokrácia útvesztőin át egészen az ismeretlen piaci szereplőkig. Az állandóan változó feltételek mellett azok a vállalkozók bizonyulnak sikeresebbnek, akik el tudják viselni a csapásokat. Azok, akik az első megpróbáltatások után feladják, értelemszerűen nem jutnak révbe, de akik leküzdendő akadályként észlelik és értelmezni is tudják a nehézségeket, jó eséllyel megköstolják a siker ízét.

Ez a fajta kitartás egyébként fontos összetevője a személyiség szupervonásait összefoglaló Big Five (extraverzió, barátságosság, lelkiismeretesség, érzelmi stabilitás, nyitottság) elméletek *lelkiismeretesség* faktorának. A lelkiismeretesség munkapszichológiai értelmezésben pontosan a munkavégzés keménységére, a felelősségteljes munkavégzésre és a kitartásra utal. Az ebben a tárgykörben végzett kutatások metaanalízise nyomán megállapították, hogy a lelkiismeretesség az egyetlen olyan szupervonás, amelyik a munkahelyi sikerek és előmenetel bejósolására tökéletesen alkalmas, illetve minden megvizsgált foglalkozásban és szakterületen kulcsfontosságú.⁵⁴¹ Ez valahogy egybecseng azzal a hétköznapi tapasztalattal, miszerint a siker kitartó és kemény munka eredménye. Ugyanebből a kutatásból kiderül az is, hogy az üzletvezetők és ügynökök esetében a Big Five további két faktora, az extraverzió és a barátságosság bizonyul kiemelten fontosnak. Valójában ez nem meglepő, mert mindkét foglalkozásban igen sok társas érintkezés van, az üzleti világ szereplői sokat kommunikálnak egymással. A másokkal való kapcsolat megteremtéséhez és fenntartásához a szociális képességek nélkülözhetetlenek. Képesnek kell lenniük érzékelni és értelmezni mások

lelki állapotát, illetve erre választ kell produkálni. Ezt nevezzük *érzelmi intelligenciának*. Nyilvánvaló, hogy a magas érzelmi intelligenciával megáldott vezetők, akik kellő önismerettel és társismerettel rendelkeznek, képesek arra is, hogy személyes kapcsolataik minőségét magas szinten tartsák, beosztottaikat pozitív módon befolyásolják, így a szervezet teljesítményét fokozzák.

Az érzelmi dimenzió mentén igazából a két véglet irányába való elcsúszás okozhat gondot. Egyik felén azok a vállalkozók állnak, akik hipomániás tüneteket mutatnak, a másik felén pedig az alexitímia címkéjét hordozók.⁵⁴² A hipománia a mánia egy szubklinikus, azaz enyhébbnek minősülő változata. Az ilyen emberek a rendkívüli energiájukkal hívják fel magukra a figyelmet, mozgékonyak és ötletesek, sokszor vannak eufórikus hangulatban. Mindenhatóság és korlátlanág egyszerre jellemzi őket. Bőbeszédűek, és gyakran tapintatlan vagy nem odaillő megjegyzésekkel botránkoztatnak meg másokat. A hipomániás vezető beosztottjainak olyan érzése van, hogy képtelenek követni a főnök cikázó gondolatait és pörgős munkaritmusát, viszont ha nem igazodnak ehhez, akkor általában goromba elmarasztalásban van részük. A rendkívüli elkötelezettsége és teljes odaadása ideig-óráig csodákat tehet, de, sajnos, ritkán mérlegel pontosan, ezért sokat kockáztat. A hazardjátékosra jellemző attitűdje és kudarcot nem tűrő alkata miatt munkatársai a jelenlétét bizonytalanság és fenyegetettségként élik meg. Felforgató egyéniség, vezetőnek kifejezetten veszélyes. A másik végleten az alexitímiás alkat áll. Ha a hipomániás személy olyan mint egy kitörő vulkán, akkor az alexitímiás olyan mint egy fagyos jéghegy. Ez utóbbi számára komoly gondot okoz az érzelmi állapotok felismerése és kezelése, kommunikálni is csak érzelemmentes témákról lehet vele. Zárkózott és rideg. Kifejezetten érzéketlen típus, emocionális megnyilvánulásai is kimerülnek a testi reakciókban. Nem tudja megfogalmazni azt, hogy kellemesként vagy kellemetlenként él meg egy szituációt, mert nem látja a kapcsolatot a szomatikus és pszichés jelek között. Természetesen kevesen beszél, vita közben általában mechanikusan ismételtet tényszerű megállapításokat, vagy pedig más tevékenységbe menekül. Magas fokú szociális konformitás jellemzi, vagyis úgy tűnik, hogy könnyen alkalmazkodik, de nem ez a valóság. Tulajdonképpen azért nem panaszkodik, mert nem tudja, hogy az érzelmekről is lehet beszélgetni. Az alexitímiás vezető beosztottjai azt érzik, hogy a főnökekről minden leperreg, és majdnem mindegy, hogy őneki, vagy a

falnak mondják el észrevételeiket. Az újító ötleteket lesöpri az asztalról, mert nem kockáztat. Az eredetiségben veszélyforrást lát, óvatosságra inti alkalmazottait, mert ő maga is igazi rutinmunkás. Szürke egyéniség, emberidegen természete miatt alkalmatlan vezetőnek.

A Hermész oltalmában álló kereskedők az isteni figurában meg is találhatják példaképüket. Gyors, találékony, ötletes lény, aki azonnal lecsap a kínálkozó alkalmakra, hogy meglepje az embereket. Kellően akaratos ahhoz, hogy elképzeléseit végrehajtsa, és nem riad meg a kihívásoktól, sőt, nagyravágyó természetű. Erkölcsi agályai nem gátolják cselekedeteiben, főleg ha túl kell járni mások eszén. Mindig készen áll arra, hogy alkudjon, és az elmeolvasás mestere. Mint az ékesszólás védelmezője, jól és szépen beszél, így könnyen elhitheti másokkal, hogy ajánlata komoly és elfogadható. Érdekes módon, csupán a házasságban nem látta meg az üzletet, de a mítológia szerint csak azért, mert túlságosan elfoglalt volt. Én azt hiszem, hogy ez utóbbi is teljesen a helyén van, mert ki lát már manapság olyan kupecet, aki egyszerre gazdag és ráérős?

Jegyzetek

- ⁴⁹⁶ Carr, A.Z. (1968): Is business bluffing ethical? *Harvard Business Review*, 46, 143-153.
- ⁴⁹⁷ Heller, J.(1963/2011): *A 22-es csapdája*. Gabo Könyvkiadó, Budapest
- ⁴⁹⁸ Heller, J.(1963/2011): *A 22-es csapdája*. Gabo Könyvkiadó, Budapest, 357-358. oldal
- ⁴⁹⁹ Heller, J.(1963/2011): *A 22-es csapdája*. Gabo Könyvkiadó, Budapest, 364. oldal
- ⁵⁰⁰ Heller, J.(1963/2011): *A 22-es csapdája*. Gabo Könyvkiadó, Budapest, 357-358. oldal
- ⁵⁰¹ A fegyverkereskedés és a játék hasonlata *A fegyvernepper* (2005) című filmben is felbukkan. Juri Orlov (Nicolas Cage) fegyvercsempészt megkérdezik, hogy miért csinálja, hiszen már dúsgazdag. Erre a válasza: „...már rég nem a pénz a lényeg. Csak jól csinálom.”
- ⁵⁰² Pillay, P. (2001): The ethical boundaries of business: Questions of integrity. In Giddy, P. (ed.): *Cultural heritage and contemporary change*, 2(7) http://www.crvp.org/book/Series02/II-7/chapter_iii.htm (2015.03.10.)
- ⁵⁰³ Koehn, D. (1997): Business and game-playing: the false analogy. *Journal of Business Ethics*, 16, 1447-1452.
- ⁵⁰⁴ Gillespie, N.C. (1983): The business of ethics. In Robinson, W.L., Pritchard, M.S., Ellin, J.S. (eds.): *Profits and Professions: Essays in business and professional ethics*. Humana Press, Clifton, 133-140.
- ⁵⁰⁵ Reginald Rose klasszikus drámája, a *Tizenkét dühös ember* egy ilyen helyzetet elemez lebilincselően, és pontosan arról próbálja meggyőzni az olvasót, nézőt, hogy külön ösvényen járni olykor sikeres és felemelő is lehet.
- ⁵⁰⁶ Allhoff, F. (2003): Business bluffing reconsidered. *Journal of Business Ethics*, 45, 283-289.

- 507 Varelius, J.(2006): Allhoff on business bluffing. *Journal of Business Ethics*, 65, 163-171.
- 508 A jóléti közgazdaságtan modern irányzatai elfordulni látszanak a Pareto-féle optimum elvétől. Ebben komoly szerepet játszik az, hogy ez az elv semmit nem mond az elosztás igazságosságáról. A legegyszerűbb példa erre, hogy Pareto-optimális az az állapot, ahol minden egy emberé, a többieknek pedig semmijük sincs, ami nyilvánvalóan igazságtalan helyzet.
<https://hu.wikipedia.org/wiki/Pareto-hatékonyság> (2015.10.09.)
- 509 Whyte, G., Sebenius, J.K. (1997): The effect of multiple anchors on anchoring in individual and group judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69(1), 75-85.
- 510 Pratkanis, A., Aronson, E. (1992): *A rábeszélőgép. Élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével*. Ab Ovo Kiadó, Budapest
- 511 Diderot, D. (1875): *Oeuvres Complètes*. Garnier Frères, Paris
- 512 Hammond, J.S., Keeney, R.L., Raiffa, H. (1998): The hidden traps in decision making. *Harvard Business Review*, 76(5), 47-58.
- 513 Hammond, J.S., Keeney, R.L., Raiffa, H. (1998): The hidden traps in decision making. *Harvard Business Review*, 76(5), 47-58.
- 514 A redundancia az információközlésben az egyértelmű megértéshez elegendő minimumon felüli információmennyiség.
- 515 Hammond, J.S., Keeney, R.L., Raiffa, H. (1998): The hidden traps in decision making. *Harvard Business Review*, 76(5), 47-58.
- 516 Cialdini, R.B. (1999): *A befolyásolás lélektana: a meggyőzés pszichológiája*. Corvinus Kiadó, Budapest
- 517 Cialdini, R.B. (2001): The science of persuasion. *Scientific American*, 284, 76-81.
- 518 Langer, E. (1992): Matters of mind: mindfulness/mindlessness in perspective. *Consciousness and Cognition*, 1, 289-305.
- 519 Guthrie, C. (2004): Principles of influence in negotiation. *Marquette Law Review*, 87 (4), 829-837.
- 520 Cialdini, R.B., Goldstein, N.J. (2002): The science and practice of persuasion. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 43(2), 40-50.
- 521 Asch, S. E. (1956): Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*. 70(9, whole no. 416).
- 522 Nem tudom, hogy honnan származik a történet, ennél fogva hitelessége is kétes. Bár rengeteg irodalmár ismerőst végigkérdeztem, és az egész Karinthy életművet átfutottam, hogy nyomára leljek a hiteles leírásnak, buzgóságom eredménytelen maradt. Lehet, hogy csak egy letűnt korról mesélő városi legenda, de szemléltető értéke mindenképpen lenyűgöző.
- 523 Cialdini, R.B. (1983): *Influence. The psychology of persuasion*. HarperCollins, New York
- 524 Koehn, D. (1997): Business and game-playing: a false analogy. *Journal of Business Ethics*, 16, 1447-1452.
- 525 Benedict, R. (1934/2005): *Patterns of culture*. Mariner Books, Boston
- 526 Goudsblom, J. (2005). *Időrezsimek*. Typotex, Budapest
- 527 Blass, T. (1999): The Milgram paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 955-978.

- 528 Haney, C., Banks, W. C., Zimbardo, P. G. (1973): A study of prisoners and guards in a simulated prison. *Naval Research Review*, 30, 4-17.
- 529 A kísérlet ötletként szolgált Oliver Hirschbiegel 2001-ben készült *Das Experiment* című megrázó filmjéhez.
- 530 A bulvár szerint egy hajsámpont reklámozó közismert magyar műsorvezető reakciója, arra a kérdésre, hogy ténylegesen korpásodott-e a haja, az volt, hogy „*van az a pénz, amiért az ember haja korpásodni kezd*”. Lehet, hogy a mondat sosem hangzott el, de mindent elmond a reklámszerepek mögött húzódó motivációról.
- 531 Thaler, R.H. (2000): From Homo economicus to Homo sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 133-141.
- 532 Ady E. (1979): *Versek I-II*. Kriterion Kiadó, Bukarest, 371. oldal
- 533 Baron-Cohen, S. (2006): *Elemi különbség. Férfiak, nők és a szélsőséges férfiagy*. Osiris Kiadó, Budapest
- 534 Baron, R.A. (1998): Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13, 275-294.
- 535 Rotter, J. B. (1966): Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80 (1, whole no. 609).
- 536 Hansemarck, O.C. (2003): Need of achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology*, 24, 301-319.
- 537 Kahneman, D., Lovallo, D. (1994): Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. In Rumelt, R.P., Schendel, D.E., Teece, D.J. (eds.): *Fundamental issues in strategy: A research agenda*. Ballinger, Boston, 71-96.
- 538 Markman, G.D., Baron, R.A. (2003): Person – entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review*, 13, 281-301.
- 539 Bandura, A. (1993): Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist*, 28(2), 117-148.
- 540 Markman, G.D., Baron, R.A. (2003): Person – entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review*, 13, 281-301.
- 541 Barrick, M. R., Mount, M. K. (1991): The Big Five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 44, 1-26.
- 542 Kets de Vries, M.F.R. (1999): Managing puzzling personalities: Navigating between „live volcanoes” and „dead fish”. *European Management Journal*, 17(1), 8-19.

9. BLÖFFSUGÁRZÁS

1938. október 30-án vasárnap estére Orson Welles, egy Chicago melletti művészcsalád sarja, kétes és népes ismertségre tett szert néhány óra leforgása alatt. Korabeli beszámolók szerint több mint egymillió embert kergetett pánikba fegyver és hadsereg nélkül, az akkoriban oly népszerű rádió segítségével. A CBS New York-i stúdiójában az általa alapított Mercury Theatre tagjai H. G. Wells *Világok harca* című science fiction művének rádióra adaptált változatát a *Támadás a Marsról*-t adták elő.⁵⁴³ Nem csupán az eredeti mű szerepekre osztott felolvasásáról volt szó, az aktualizált változatra inkább illett a dokumentum-dráma jelző, hiszen az adás fonalát nemegyszer hamis híradások szakították meg különböző helyszínekről, arról számolva be, hogy marslakók támadták meg a helybélieket. A beszámolók hitelességét növelte, hogy „szakértőnek” nevezett színészek aprólékosan tudósítottak a keleti partokon zajló invázióról, mitöbb az is növelte a drámai hatást, hogy a stúdióban közönség is volt, akiknek az volt a feladata, hogy megijedjenek, amikor zuhanó égő tárgyakról vagy leírhatatlanul undok idegegekről hallottak. Egy „szemtanú” a következőképpen festette le a marslakókat: „Jó isten, ez úgy izeg-mozog, mint egy kígyó. És itt egy másik, meg még egy, meg még egy. Azt hiszem, csápjá van. És most látom a testét. Hatalmas, mint egy medve, és úgy csillog, mint a lakk. De az arca, az leírhatatlan. Alig tudom rávenni magam, hogy ránézzek. A szeme fekete, akár egy kígyóé. A szája hatalmasra tátva, és valami nyál csorog belőle”. A hallgatóközönség egyrésze kiválóan teljesítette a Welles által kajánul kiosztott szerepet: elveszítette a fejét, és a stúdióáldozatok lelkiállapotára hangolódva menekülésre vagy háborús előkészületbe kezdett, így teljes lett a zűrzavar. Menekülő, kétségbeesett emberek, riadalom volt, most már élesben. A dolog pikantériája még hátravan: az adás alatt pontosan négyszer tudósították a hallgatókat, hogy csupán megjátszott történeésekről van szó, persze az is igaz, hogy előfordulhatott, hogy valaki később kapcsolódott be a műsorba, és nem hallotta idejében a felhívást. A korabeli adatok szerint hatmillió ember hallgatta a műsort, és ebből egymillió hétszázezer valósnak vélte a történeéseket, több mint egymillióan pánikba estek, mert azt hitték, hogy elkezdődött a bolygók közötti háború. Egyes lapok szerint óriási, nemzeti

szintű botrány kerekedett az ügyből, a hatóságok és a kétségbeesettek biztosítékot akartak, hogy többé ilyesmi nem fordulhat elő. Nem voltak kevesen azok sem, akik a hasukat fogták a röhögéstől, és persze olyanok is akadtak, akik kigúnyolták a gyengébb idegzetűeket. A tanulság azonban világos volt: a tömeg igen könnyen megtéveszthető, sőt, minden reális ok nélkül a kétségbeesésbe hajszolható, és ehhez elegendő egy ötlet, egy jó terv és egy kis csapat. A tréfa utóéletéhez tartoznak olyan ellenőrizetlen beszámolók is, miszerint a *Világok harcát* később néhány dél-amerikai országban is feldolgozták, és hasonló hatást tapasztaltak 1944-ben Chilében, 1948-ban Ecuadorban. A *La Nación* nevű spanyol lap szerint akadtak equadoriak, akik a hegyekbe menekültek a marslakók elől, de más lapok arról is írtak, hogy az átvert és feldühödött tömeg körülvette és meggyújtotta a rádióállomás épületét. Nehezen hihető, de annyi bizonyos, hogy a látszatteremtés nem igényel bonyolult apparátust, a tömegkommunikációs eszközök manapság rendelkeznek ennek minden fontos elemével. Mára már kiderült, hogy a hatás leírása mindenképpen túlzó volt, és ennek fő oka, hogy az eset után Hadley Cantril neves közvélemény-kutató hibás becslések alapján írt tanulmányt az esetről.⁵⁴⁴ A felhajtásnak egy másik oka a rádió konkurenciájának számító napilapok magatartásában keresendő, mivel a nyomtatott sajtó igencsak szenvedett amiatt, hogy a rádiók elszípkázták a reklámbevételeiket. Az eset így jó alkalomnak bizonyult arra, hogy a rádiót hiteltelennek és komolytalannak tüntessék fel a hatóságok és reklámozók szemében.⁵⁴⁵ Ezek tudatában az egész jelenség legnagyobb érdekessége így ma már nem az, hogy milyen könnyen okoz tömeges pánikot egy jól felépített fikció, hanem az, hogy egy tudományos referenciával alátámasztott médiahájp milyen tartós hiedelmeket szül. Orson Welles tréfáját ma is a manipuláció iskolapéldájaként tanítják a médiaoktatásban. Persze nem tagadható, hogy a fikció és valóság határai könnyen összemoshatóak, és tudjuk, hogy a meggyőzés sem csupán tudás, hatalom vagy pénz kérdése. Annál inkább kidomborul, hogy a perceptuális világ valóságosságának megítélése egyéni és szociális konstruktumok mentén értelmezendő igen képlékeny dolog.

Arra is gondolhatnánk, hogy a nagy rádiós blöff idején, 1938-ban, az emberek szinte kritikátlanul elfogadtak minden hírt, mert nem tanulták még meg, hogy a hírek valóságosságát tényszerű események és nem szenzációs történetek alapozzák meg. Több mindent elhittek, mert nem látták át a

rádiózásban rejlő manipulációs lehetőségeket, a rádió az újszerűségével bódulatban tartotta a hallgatóságát. A Radio Corporation of America (RCA) csak 1929-ben kezdte meg a rendszeres műsorszolgáltatást, tehát kevesebb mint tíz évvel a Welles-féle átverés előtt. Ez elég kevés idő ahhoz, hogy egy társadalom feltérképezze és felismerje a tömegkommunikációs trükköket és fondorlatokat, illetve meg is tanulja, hogy miként maradjon védett az álhírekkel szemben. Sajnos, ez a védettség sosem teljesedett ki igazán. Két rövid példával is szemléltetni tudjuk, hogy a mai emberek sem bejáratott hírfogyasztók.

A média autoritásának és befolyásának frissebb bizonyítéka a 2006 decemberében Belgiumban történt politikai fikció és annak következményei.⁵⁴⁶ Az RTBF belga közszolgálati televízió nézői tágra nyitott szemmel bámulhatták, amint a csatorna megszakította adását, és élő közvetítésben számolt be az ország felbomlásáról: „Flandria kikiáltotta függetlenségét! A király elhagyta az országot! Belgium nem létezik többé!” – ezek a mondatok hangzottak el, térképen bemutatták az új országhatárokat, s bár a műsor első félórájában már figyelmeztették a nézőket, hogy ez egy fikció, a nézők hat százaléka végig, további 89 százaléka pedig legalább az elején elhitte, amit látott. Öt százaléuk hitetlenkedett kezdettől fogva. Az álhírműsor óriási felzúdulást váltott ki Belgiumban, a „vicc” a televízió elnökének állásába került. A műsor természetesen rájátszott arra a közhangulati tényre, hogy az ország lakossága, legalábbis annak franciaajkú része komolyan tart a királyság szétesésétől, és ennek egyik fő következményétől, hogy a szegényebb Vallónia nem részesül majd Flandria anyagi támogatásából. Mindezek ellenére úgy tűnik, hogy nem a hír realitásközelsége a perdöntő, hanem az, hogy a közszolgálatióság „komolyságával” tálalták, ezért kevesen kételkedtek a blöffölő hitelességében.

Egy másik alkalommal, 2010 márciusában a grúz Imedi televíziónak sikerült tökéletesen rekonstruálnia Orson Welles korai kísérletét. Egy elképzelt háborús helyzetről számoltak be, amely szerint orosz harckocsik hatoltak be az ország területére, és megölték Grúzia elnökét.⁵⁴⁷ Ezen a ponton a bemondó röviden tudatta, hogy egy képzelt képriportot fognak látni a nézők. A képsorokon az orosz tankok begördültek a grúz földre, az orosz légierő pedig a grúz légtérben hajtott végre akciókat. A képeket egy bejátszás követte, melyen az orosz elnök grúz fordításban arról beszélt, hogy elkerülhetetlenné vált az orosz katonai offenzíva. A tudósítás azzal zárult,

hogy a helyi ellenzék orosz segítséggel átveszi a hatalmat. A híradós anyag után néhány perccel összeomlott a mobiltelefonos hálózat Grúziában, mert a megfélemlített emberek egymásfelől szerettek volna érdeklődni és a hír valóságát ellenőrizni. A megbénult távközlés miatt kirobbant a pánik és óriási méreteket öltött, több ezer ember vonult utcára Tbilisziben, megrohmozták az üzleteket, hogy a háborús időkre tartalékoljanak. Jónéhány órába tellett, amíg a kedélyek lecsillapodtak. Végül a tévétársaság vezetősége közleményben kért elnézést, de megemlézték azt is, hogy figyelmeztették a nézőket, hogy csak egy elképzelt forgatókönyv bemutatása következik. Az ehhez használt archív képsorok azonban valóságosak voltak. 2008 nyarán az orosz hadsereg valóban megtámadta Grúziát a dél-oszétiai grúz beavatkozást követően. Ez esetben volt tehát egy kellemetlen előzmény, és az emberek egy valós fenyegetettségére reagáltak a rosszul értelmezett üzenet nyomán. Vagyis nem csupán az emberek hiszékenységevel, hanem azzal is számolni kell, hogy az esemény bekövetkezésének mekkora a valószínűsége. A nagyon valószínűnek tűnő eseményekről szóló álhírek a kétkedőket is megfélemlíthetik, de csak ideig-óráig, pontosabban addig, amíg az információforrás hitelessége ellenőrzés alá kerül. Manapság, a többszörös média világában ez könnyen kivitelezhető és kíváncsi dolog is egyben.

Médiahatások

A fentebb leírt esetek azt sugallják, hogy a média hatása azonnali és közvetlen ok-okozati relációkban könnyen megragadható. Ezt a mindenhatóságot a korai időkben *direkt hatás modell*nek nevezték. A Welles-féle átverés idején és még néhány évtizedig a behaviorizmus teljes gőzzel nyomult az amerikai pszichológiában, a direkt inger-válasz magyarázatok hitelesnek tűntek, és az emberi jellem irányíthatóságának, formálhatóságának lehetőségéről a politikát, a tömegkommunikációt, a gazdasági szereplőket, de még a művészvilágot is „meggyőzték”. Ennek eredményeként zseniális irodalmi alkotások születtek, melyek antiutópisztikus, komor lélekrajzai az embernek. Hármat ezek közül mindenképpen érdemes megemlíteni: a korai évekből Aldous Huxley 1932-es *Szép új világ* című regényét, a korszak közepéről, az 1948-ban George Orwell által írt *1984*, és a korszak végén, 1962-ben az Anthony Burgess tollából született *Gépnarancs*ot.⁵⁴⁸

A direkt hatás modell legtipikusabb elmélete az úgynevezett *lövedék-elmélet*.⁵⁴⁹ Ez a médiát úgy fogja fel, mint egy becsapódó lövedéket, ami zavartalanul kifejti hatását, függetlenül attól, hogy az üzenetet pozitív vagy negatív elvárás előzi meg. A lövedék-elmélet alapján minden az üzenet forrásától függ, hiszen a befogadók várhatóan azonos módon reagálnak. A tömeg tehát passzív és tehetetlen, az üzenet pedig mint egy önmagától beteljesedő jóslat fejt ki hatását. A fentiekben említett grúziai blöff remek példa erre. Ha az emberek egy sajátos félelemkeltő eseményre vannak kondicionálva, akkor annak a jeleire igen hevesen reagálnak...félelemmel.

A média direkt hatásával szemben a későbbiekben jóval óvatosabb álláspont körvonalazódott, a *korlátozott hatás modell*. E modell szerint a tömegkommunikáció szerepe annyiban kimerül, hogy már meglévő attitűdöket, véleményeket és értékeket erősít meg, alapjában tehát nem alkalmas arra, hogy közvetlenül befolyásolja a befogadói viselkedést. A kiszolgáltatott, pavlovi reflexekkel rendelkező és passzív befogadóval szemben inkább egy aktív felhasználóról beszélnek, akinek választási és értelmezési szabadsága van. A média üzeneteinek így nem egységes, hanem sokrétű jelentésük van. A felszabadított felhasználó kedve szerint válogat és gyűjtögető módjára kószolgatja a híreket. A szabad „garázdálkodás” egyik oka természetesen az, hogy a médiakörnyezet alaposan megváltozott a múlt század közepéhez viszonyítva. A rádió, a televízió, az újság, és az internetes felületek közötti határok felszakadoztak, egyre kevésbé különülnek el egymástól, mert a tartalmak vándorolnak egyik platformról a másikra. Ez már teljesen hibrid média. Ebben a környezetben a felhasználó városi kószálóként egyszerre egyesíti magában a detektív, a turista és az újságíró tulajdonságait.⁵⁵⁰

Létezik azonban egy középút, ami ráadásul egyszerre óvatos és megengedő: a *feltételek mellett érvényesülő médiahatás modellje*. Ez az elképzelés jóval érzékenyebb összefüggéseket feltételez mint az előbbi kettő, idői-téri feltételeket és szociális csoportokat, kategóriákat egyaránt mérlegel. Ily módon a közvetítő változók vizsgálata célszerű, hiszen ezek függvényében a médiahatás részlegesről akár 100%-os hatásfokig terjedhet: akadhatnak csoportok, akik rendkívül érzékenyen reagálnak egy adott média információra, míg esetleg a többség egyáltalán nem reagál rá. Az olyan közvetítő változók jelentőségének felismerése, mint a nem, életkor, foglalkozás, motivációk, aktuális pszichés állapot, társas közeg, hobby és még

sok egyéb, specializáltabb és tudatosabb informálást, gazdagabb műsorrácsokat vagy csatornákat eredményezett, manapság tehát abszolút elfogadott állapot, hogy a tévé választja meg a nézőt, aki a rengeteg médiaforrás közötti választás lehetőségét illuzórikus módon szabadságnak és kiszolgálásként értelmezi. A kutatóknak ez esetben arra kell törekedniük, hogy a választás feltételeit vizsgálják, feltárják azokat a mögöttes motivációkat, amelyek a médiafogyasztás sokszínűségét eredményezik.⁵⁵¹

Dumagépek adáskörzetében

Nem véletlen, hogy a média és a közönség viszonyát képtelenek a szakemberek egyetlen modellben megragadni. Szinte biztosra vehető, hogy nem azonos módon viszonyult a sajtó híreihez az első világháborús események kellős közepén egy olvasó, és egy évszázaddal később, a hibrid média világában tallózgató felhasználó. A média hatása a társadalmi, a politikai, a kulturális és a technikai körülmények változásaival párhuzamosan módosult. Száz éve, a háborús körülmények között kevés információhoz jutottak az emberek, a kevés hír pedig nem a vélemények sokszínűségének, hanem a vélemények egyszínűségének kedvez. Akkoriban abban hittek, nem alaptalanul, hogy a közvélemény és közízlés könnyedén változtatható, ha irányt szab neki a sajtó. Manapság azonban ez az egységes hatás elképzelhetetlen, hiszen a média változatos formái sokféleképpen mutatják be a világot, nem ritkán teljesen ellentétes módon. A sokcsatornás médiakínálat korában az egyik csatornán érkező információ azonnal ellenőrizhető egy másik csatornán, teljes egészében a hírözön pedig felfoghatatlan és feldolgozhatatlan. Ez esetben nyilvánvalóan csak szelektív hatásról beszélhetünk, nem pedig egységes társadalomformáló hatásról.⁵⁵² Más szóval ez azt jelenti, hogy egyetlen rádióadónak igen csekély esélye lenne arra, hogy a vegyes ízlésű tömeget olyan mértékben megtévessze, mint ahogy a korabeli beszámolók szerint a CBS rádió tette 1938-ban. Ezt alátámasztja az is, hogy a közönség kritikusabb és fanyalgóbb. A média iránti bizalom az utóbbi időben jelentős mértékben csökkent. A társadalmi intézmények sorában, ami magába foglalja a kormányzó szerveket, a hadsereget, az egészségügyet, a kultúra intézményeit, az egyházat és egyebeket, a média a kullogók között található.⁵⁵³

A média sokszínűsége mellett még azt is figyelembe kell venni, hogy a jelenben, egy sor más, szocializációban érdekelt intézmény is jogot formál az ember identitásának alakítására, mint például a család, az iskola, az egyház. Azonban ha csupán az informálódásra szánt időt vesszük alapul, akkor döbbenetes eltolódást tapasztalunk az időgazdálkodásban a tömegkommunikációs eszközök javára. Az emberek a szabadidejük legnagyobb részében valamilyen elektronikus hírforrásra tapadnak. Ez viszonylag könnyen mérhető is, hiszen egyszerű dolog kikérdezni az embereket, arról, hogy mit, mikor és mennyi ideig használnak. Bonyolultabb viszont arra választ kapni, hogy ez milyen hatással van az emberekre. Pontosabban, ha az információszerzés legfőbb forrásává lépett elő a média, akkor ezzel egyidőben a befolyásolás legfontosabb eszközévé is vált? Nyilván, ezen a ponton különbséget kell tenni a tájékoztatás és a befolyásolás között. Tájékoztatás esetén az üzenet címzettje valamilyen többletinformációhoz jut, és józan megfontolások alapján dönthet arról, hogy a véleményét megváltoztatja-e vagy sem. A befolyásolás esetén viszont az adó az üzenettel azt akarja elérni, hogy a vevő úgy változtassa meg magatartását, véleményét, ahogy azt ő szeretné. Ez a manipuláció lényege.⁵⁵⁴ Ez esetben az információ olyan, mint a nyájakat terelő juhász kezében az ostor, mert képes a csoportot bármilyen irányba mozgatni, terelgetni. Ijesztőnek hangzik, de vajon meg is valósulhat ez gondolkodó, nyitott és felelős polgárok társadalmán is?

A nagy sikert megért könyvükben, *A rábeszélőgép*ben Anthony Pratkanis és Eliot Aronson amellelt érvelnek, hogy a tömegkommunikáció kiteljesedése, az ezer meg ezer rádió és televízióadó, illetve a még számosabb sajtótermék mind azt jelzi, hogy a média óriási befolyással bír az emberekre.⁵⁵⁵ Valóságos propagandagépezettel állunk szemben, és ha nem figyelünk éberül, akkor előbb-utóbb megvezethető és engedelmes bábukká válunk. Az kétségtelen, hogy a médiának óriási információs éhséget kell csillapítania, ezért lehet oly változatos és burjánzó formában életképes, de az már korántsem olyan nyilvánvaló, hogy a befolyása is ezzel arányosan növekszik. Vajon, minnél több időt fordít az ember informálódásra, annál könnyebben dezinformálható? A köztudatban ez a korrelációs kapcsolat mára közhelyszerű tudássá csontosodott, az emberek szívesen hangoztatják azt, hogy akit a média megfertőzött, az akaratszegény, agymosott vagy konzumidióta. A nem éppen hízelgő kifejezések arra utalnak, hogy az emberek a média hatását igen erőteljesnek és gonosznak vélik. Aki sok erőszakot lát a televízióban az maga

is erőszakossá válik, a politikai indíttatású gyűlöletbeszédnek azt eredményezik, hogy az emberek táborokra szakadnak és gyűlölni kezdik egymást, a pornográfia lassan kiszorítja a keresztény erkölcsöt a párkapcsolatokból, a telhetetlen vásárló pedig saját divatjóságainak a boldogtalan rabjává válik. A hatás nyilvánvalóan nem tagadható, azonban a direkt jellege több szempontból is megkérdőjelezhető. Először is, a tömegtájékoztatás korántsem azt jelenti, hogy a tömeg minden egyes egyedéhez eljut az üzenet, sőt, azt is mondhatnánk, hogy nem is akarnak mindenkit megszólítani. Egész pontosan, mindenkit másképpen szólítanak meg, ebből adódik a tartalmi sokszínűség. De ez a folyamat sem egyirányú, tudniillik a média és a közönség kölcsönös választásban találják egymásra.⁵⁵⁶ A média felkínál egy tartalmat olyan embereknek, akik éppen azt választanák, így nem csoda, hogy az egyik média közönsége nagyban különbözhet a másiktól. A preferált tartalom sok minden függvénye: a térség földrajzi és gazdasági jellemzői, az egyes emberek iskolázottsága, műveltsége, kultúrája, szokásai, neme, életkora, és a felkínált információ ára is fontos lehet. Másodszor, az is fontos, hogy a tartalom milyen jellegű és milyen célt szolgál. Más hatás várható egy politikai vitaműsor, egy tudományos ismeretterjesztő film, egy sportközvetítés vagy egy termékismertető megjelenítésekor, hiszen másképpen szólítják meg a nézőt. A politikai vitaműsor és a termékismertető akár interaktívva is tehető, úgy, hogy a néző a kérdéseivel irányítja a beszélgetést, de ugyanezt nem teheti meg egy tudományos ismeretterjesztőben, és a sportközvetítést is csak saját maga szórakoztatására kommentálhatja. A világhálón viszont a célközönség nagyon egyszerűen megszólítható és aktívvá tehető, hiszen szinte minden tartalom megosztható és véleményezhető, így a kölcsönösség zavartalan. De ennél több is történik, hiszen ebben az esetben nem csak a média hatása jelentős, hanem az is, hogy mások milyen véleményt formálnak a tartalomról, illetve az ehhez fűzött megjegyzésekről. Ez már sokszereplős játszma, amiben a tartalom csak a csali, amit az információéhes emberek szétcincálnak. Nem csoda, hogy a kommunikáció kiterjesztésének ezt a lehetőségét a klasszikus hírforrásoknak számító rádió, televízió és sajtótermékek is felismerték, és mindegyik saját online felülettel rendelkezik, ahová átirányítják a hallgatót, nézőt, olvasót, hogyha bővebben akar tájékozódni, illetve ha vélemény szeretne formálni, vagy mások véleményére kíváncsi. Ebben a közegben, ahol a felhasználó kedvére válogat, a médiahatás nem lehet egységes. Talán túlzás lenne

személyre szabottnak is nevezni, mert biztosabbnak az látszik, hogy a tömegből rengeteg csoportot formál, amelyeknek tagjait a hírfajták iránti érzékenység köti össze. Ha a hatás sok csoporton sokféleképpen érvényesül, akkor szinte képtelenség leírni a megtévesztés összes trükkjét és válfaját, pedig alapvetően „technikai” szempontból a hasonlóságuk szembeötlő, csak más-más tartalmakon valósulnak meg. Kettő ezek közül azonban megkerülhetetlen, egyszerűen azért, mert „túlharsog” minden egyéb befolyásolási szándékot, és főleg azért, mert minden részletében megtervezett, tudatos manipulációra épülnek. Az egyik indítéka a haszonszerzés, és ez a kereskedelmi gyakorlatban tapasztalható megtévesztő marketing, a másiké pedig a hatalomszerzés, és ez pedig a politikai támogatottságra irányuló propaganda.

Szenzációs üzenet

A modern, hibrid médiában felbukkanó szenzáció terjedése és az emberről emberre terjedő vírusos fertőzések dinamikája nagyon hasonló. A hálózatok kutatói hajlamosak elismerni, hogy a pletyka és vírus közeli rokonok, legalábbis ami a burjánzás jelenségét illeti.⁵⁵⁷ Érdelemleges különbség talán csak abban rejlik, hogy a biológiai vírus terjesztésében a hordozó személy tudatos hozzájárulása szinte elhanyagolható, pontosabban igen kevesen vannak, akik szándékosan fertőznek meg másokat, ha viszont a média világában üti fel a fejét a szenzáció, akkor az a szereplők tudatos terjesztése révén fog robbanni, vagyis akaratlagosan tesznek azért, hogy az információ másokat megfertőzzön. A szenzációs üzenet megosztása másokkal a behálózott világban nagyon könnyen megvalósítható, néhány egyszerű mozdulat és pillanatok kérdése, hogy mások számára hozzáférhetővé tegyék. Nem kell átfutni vele a szomszédba, nem kell a kávézóba sietni vele, vagy megvárni a közös vacsorát, ahol elpletykálható. Az üzenet, ha egyszer nyilvánossá vált, akkor sajátos evolúción megy át, aminek sok esetben már nincs is köze a feladó szándékához. Saját életet él. De mitől válik szenzációssá? Nem a terjedés sebessége az oka, és az sem, hogy hányan tartják érdemesnek értesülni róla, bár ezek jó mutatói annak, hogy mennyire „ütős” egy hír. Azért lesz szenzációs, mert eltorzított igazságot tartalmaz. A hibrid média képviselői rájöttek arra, hogy a versenyben maradás egyik

legjárhatóbb útja az, hogyha olyasmit kínálnak, ami még hihető, igaznak tűnik, de már kellően furcsa ahhoz, hogy a hírvadászok felfigyeljenek rá. A félretájékoztatás mögött tehát a szenzációkeresés áll, ami a modern hírgyártás sajátossága. A média pontossága iránti igény gyakran nem is fogalmazódik meg explicit módon a fogyasztók felől, mert már saját maguk szabályozzák, hogy milyen információk érjenek el őhözuk. Ilyen értelemben a fogyasztók elidegenedtek a médiától, nem igazságra, hanem szórakozásra vágynak. Ez utóbbi, erőteljes igény kielégítése miatt versenyeznek a nyilvánosság figyelméért a rádiók, televíziók és újságírók, és torzítják úgy az igaz tartalmakat, hogy az elérje a közönség ingerküszöbét. Fokozódik a hírszerkesztőkre nehezedő nyomás, hogy alkalmazzák a színház dramatizálási módszereit, és hagyják elsikkadni az igazságot.⁵⁵⁸ Ez érthetővé is válik, ha arra gondolunk, hogy az embereknek egyre több ideje van arra, hogy szórakozzanak, és hajlandóak is a szabadidejüket a média bűvöletében tölteni. Gondoljunk csak arra, hogy az emberek zömének milyen egyhangú, majdnem eseménytelen az élete. Kevés újszerű és izgalmas dolog történik a hétköznapiakon, sokszor unalomba fulladna, ha nem válogatna a maga számára érdekes híreket. De kit érdekelnének a hétköznapiok szűrkeségéhez alakított hírek, ki lenne hajlandó ismeretlen, unatkozó emberek egyhangú életéből szemelgetni? Ehelyett olyasmi kell, ami hátborzongató, mellbevágó, megható vagy undorító, ritka és majdnem hihetetlen. Aldous Huxley szavaival élve, egy unalmas igazságot háttérbe szoríthat egy izgalmas hazugság. Vagyis van igény a szenzációra, és ezt le kell gyártani, és el kell juttatni az éhes agyakhoz. Az emberek hajlanak arra, hogy pillanatok alatt azonosuljanak olyanokkal, akikkel picike hasonlóságot mutatnak, és sikerült nekik az érdeklődés középpontjába kerülni. Nagyon izgalmassá válik a nyomott hétköznapi, ha például olyasvalakit lát a világ színe előtt szerepelni, akire hasonlít, és aki finoman azt üzeni, hogy akár te is lehetnél a helyemben.

2009 tavaszán néhány óra alatt vihart kavart az interneten egy középkorú, szürkének tetsző, igénytelen külsővel megjelenő skóciai hölgy. Susan Boyle egy tehetségkutató műsorban csillogtatta meg tudását, olyan hanggal énekelt, hogy azonnal világhírnévre tett szert. Néhány nap leforgása alatt százmilliók nézték meg a produkciót, és hatalmas rajongótáborra tett szert. Az elsőpró siker titka azonban nem csupán az éneklésben rejlett, hanem abban is, hogy megjelenése és képessége erős kontraszthatást keltett. Mindenki szkeptikusan hallgatta a felvezető szövegét, de amit azután hallott, az várakozáson felüli

volt. Susan Boyle azt üzentte a nézőinek, hogy bármikor kiléphet az ember a szürke homályból a rivaldafényre. A hölgy esetében tehát az erős kontraszthatás keltette a szenzációt. Az emberek hiedelmei és ennek rendjén elvárásai szerint a kiváló hangorgánium nem a korosodó háziasszonyok sajátja, továbbá a közízlés azt is elvárja, hogy az előadó legyen vonzó. Susan viszont tudatában volt annak, hogy ő nem szép. Esetében az előnytelen külső nem akadályként, hanem rakétamotorként működött, felrepítette a sztárok közé. Susan Boyle története valós, a megjelenése és hangja közötti kontraszt miatt semmi egyébre nem volt szükség ahhoz, hogy szenzációvá váljon. Sajnos, az ilyen történetek eléggé ritkák, a különlegességre éhező fogyasztók étvágyát nem elégíti ki a póre valóság, ezért a média dolgozik is azon, hogy szenzációkat gyártson és ne csupán közvetítsen. Akár azon az áron is, hogy nem a valóst, hanem annak egy torzított változatát találja. A reklámok világa hemzseg az ilyenszerű üzenetektől: mosóporok, amelyek patyolat tisztára mosnak; gyógyszerek, amelyek pillanatok alatt gyógyítanak; hitelek, amelyekkel egy csapásra megoldódik minden probléma, mind-mind elérhető szenzációs kínálatok. És akik ajánlják, csupa üde, mosolygós, szép és elégedett emberek. Ezek az üzenetek azonban nem röppennek fel, nézettségi mutatójuk nem lesz szenzáció, mert a fogyasztók tudják, hogy miként értelmezzék. De nem is nézik szívesen az emberek a reklámokat, jellemzően nem figyelnek a tartalomra, sokan csatornát váltanak, amikor reklámblokk következik. Itt tehát igen nagyot kell alkotni ahhoz, hogy érdeklődéssel és élvezettel kövessék a nézők. Van viszont erre is példa.

Az utóbbi évek legsikeresebb reklámfilmjével a Volvo Trucks cég büszkélkedhet. Az öregedő színész, Jean-Claude Van Damme egy legendássá vált spárgával mutatkozik be, ezúttal úgy, hogy két tolató kamion visszapillantó-tükrére teszi lábait. A színész nem a márkáról, hanem saját magáról beszél, életének hullámvölgyeiről és csúcsairól, testének tökéletességéről, miközben egy régebbi sláger (Enya, *Only time* című dala – szerk. megj.) szól. A kisfilm óriási nézettséget produkált, néhány nap alatt több tízmillión tekintették meg, nem beszélve arról, hogy a képsorok nyomán rengeteg paródia született, ami szintén jót tett az autósceg hírnevének. Ez esetben a nagy médiafigyelmet egy filmekből jól ismert mozdulat, és a végrehajtás szokatlan körülményei magyarázzák, illetve az ebből fakadó jó adag humor. Mert eszükbe jutott, hogy a kamionok irányíthatóságát és stabilitását ily fura módon bizonyítsák. A képsorok természetesen nem igaziak, a néző nem a

valóságot látja, a színész végig ki volt kötve, illetve lábai számára a tükrökre egy-egy kis padozatot szereltek, vagyis teljes biztonságban volt.⁵⁵⁹ Igenám, de eléggé valóságközeli ahhoz, hogy vitatkozzanak az emberek arról, hogy képes lenne-e véghezvinni a színész ezt a mutatványt vagy sem, így sokat beszéltek róla. A szenzációhoz ez esetben egy kétségtelenül kreatív ötlet kellett, illetve a valóság néhány apró retusálása, amelyek kellően picikék ahhoz, hogy a látvány közbeszéd tárgya legyen. Persze, ez esetben az nem baj, hogy a képsor nem teljesen valóságos, mert nem is az volt a cél, hogy egy kaszkadőrmutatványt rögzítsenek, csak egy olyan film kellett, ami meggyőzően bizonyítja, hogy milyen precízen kormányozható a kamion. A reklám megjelenésének hónapjában a Volvo Trucks eladásai több mint 30%-kal megugrottak, és valószínűleg hosszú ideig elégedettek lehetnek a cégvezetők, hiszen a média ezt követően is célkeresztbe állította a cég reklámjait, és azonnal lecsapott rájuk. Nem véletlenül. Az ötletben és humorban gazdag filmcsekék szórakoztatóan meggyőzőek, és tökéletesen példázzák azt, hogy miként lehet a valóságon a hihetőség határain belül finom módosításokat ejteni úgy, hogy a befogadó ne érezze átverve magát.

Sajnos a szenzációs üzenetek feladóinak többsége nem veszi ennyire komolyan a feladatát, mint ahogy a Volvo Trucks marketingcsapata tette. A teljesen behálózott világban kiszámíthatatlanná vált, hogy mi lesz a következő szenzáció, hol fog felbukkani, milyen gyorsan terjed, és a robbanás milyen következményekkel jár. Ez utóbbi azért aggasztó, mert a világháló az instant kommunikáció közege, és az azonnali tájékozódásért cserébe a felhasználónak azt is le kell nyelnie, hogy az információk jelentős része nem hiteles forrásból származik, vagy egyenesen a félrevezetés szándékával születik. A legkuszább kommunikációs hálózat a szenzációk melegágya, ahol a befolyásolás kultúrája a legprimitívebb és a legkevésbé szabályozott.

Csak tessék, ez csupa kóklerség

Az emberi társadalomban a meggyőzés mindenféle tranzakcióban felbukkan. Az eladó a vevőt győzködi, a politikus a szavazót, az üzletemberek a politikusokat. Egyes becslések szerint 1995-ben az amerikai gazdaság bruttó hazai termékének (GDP) 25%-a, vagyis egynegyede a meggyőzéshez volt kapcsolható.⁵⁶⁰ 2010-re az arány már 30% fölé nőtt, ami arra utal, hogy a

gazdaságnak egy nagyon szignifikáns részét pszichológiai ráhatás működteti.⁵⁶¹ A társas kapcsolatokat nem a puszta információ, hanem a hízeltgő beszéd igazítja. Ez természetesen nem újszerű tudás, hiszen már a Szentírás is figyelmezteti olvasóit a *Példabeszédek*ben, hogy „a susárlónak beszédei hízeltgők; és azok a szív belsejét áthatják”.⁵⁶² Vagyis óvatosan kell kezelni az érdektvezérelt információkat. Az viszont meglepő lehet, hogy ennyire erőteljes hatást gyakorol a gazdaságra a mézes-mázás üzenet. A hízeltgőnek nem feltétlenül az a célja, hogy a másik felet meggyőzze valamiről, hanem inkább az, hogy a másik viselkedését úgy módosítsa, hogy abból hasznot húzzon. Van tehát egy jelentékeny különbség a meggyőzés és az engedékenységt kikényszerítése között. Az angol szakirodalomban szereplő *persuasion* kifejezés rábeszélést, meggyőzést jelent, ennek lényege az, hogy a másik hiedelmeit vagy attitűdjeit próbáljuk megváltoztatni. Az engedékenységtől fakadó haszonra a *compliance-gain* kifejezést használják, ez pedig az jelenti, hogy a másik viselkedésének megváltoztatása a cél. Azt gondolnánk, hogy a viselkedés megváltoztatásának feltétele, hogy a személy megváltoztassa a hiedelmét vagy attitűdjét valamivel kapcsolatban, de ez nincsen így. Ugyanígy az sem szabályszerű, hogy a módosult hiedelem és attitűd viselkedésváltozást okoz.⁵⁶³ Például, egy személy hiedelme szerint a borfogyasztás az egészséges életmód része, de az orvosa tanácsára nem iszik alkoholtartalmú italokat, vagyis az attitűdje a termék iránt pozitív, de a magatartása ezt nem tükrözi. Mindez fordítva is előfordulhat. Egy személy tudhatja az alkoholoról, hogy káros az egészségre, de orvosa tanácsa ellenére fogyasztja, vagyis az attitűdje a termék iránt negatív, de ennek ellenére a viselkedése nem erre utal. Léteznek olyan elképzelések is, miszerint a meggyőzés ernyőfogalomként értelmezendő, amibe belefér az engedékenységt kikényszerítése is. Ez esetben azokról a technikákról van szó, amelyek átfomálják az üzenet vevőjének viselkedését.⁵⁶⁴

Az engedékenységt kutatásának úttörői szociológusok voltak. Gerald Marwell és David Schmitt, az 1960-as évek végén, miután a hatalom és befolyásolás témaköreiben született korábbi kutatásokat alaposan elemezték, egy taxonómiát dolgoztak ki, amibe 16 olyan eljárást soroltak be, amelyek alkalmasak a célszemély viselkedésének módosítására.⁵⁶⁵ A későbbiekben, hogy a technikákat átfoghatóbbá tegyék, ezeket kategorizálták, öt csoportba sorolták őket, aszerint hogy milyen pszichológiai eljárásokon alapultak. Vannak jutalmazáson és büntetésen alapuló technikák, léteznek olyanok, amelyek a

szakértelemre hivatkoznak, vagy pedig arra, hogy a célszemély milyen érzésekkel, illetve milyen kötelezettségekkel szembesül, hogyha nem engedelmeskedik. Ezt a megközelítést sokan túlságosan szimplicistának és tudománytalannak találták, például azért, mert nem vesz figyelembe szituatív és személyes változókat, de mégis alkalmasnak bizonyult arra, hogy a tudósok érdeklődését a befolyásolás pszichológiája fele terelje.⁵⁶⁶ Egy félvszázad elteltével a meggyőzés és befolyásolás irodalma irdatlan mennyiségű írást és átláthatatlanul sok elméletet tartalmaz a különböző alkalmazott tudományok kínálatában. A bejáratott technikák száma némely ismertetőben megközelíti a százat, ami szinte biztos átfedésekre utal, illetve azt sugallja, hogy többnyire kísérletileg nem igazolt, hanem csupán naiv pszichológiai tapasztalaton alapuló leírásokról van szó. Helyesebbnek látjuk ezért azt, hogy csak olyan technikákat ismertessünk, amelyek gyakoriak és bizonyítottan hatásosak, azaz empirikusan alátámaszthatóak.

Előfordul, hogy „a bölcsesség úgy kívánja, hogy a meggyőzés emelkedjék az emberi természet fölébe”, – mondja Anthony Pratkanis és Elliot Aronson a *Rábeszélőgép* című könyvükben.⁵⁶⁷ Szinte mindegy az, hogy a meggyőzés közvetlen és erőszakos módon történik, vagy közvetett és finomkodó. Megváltoztatja a világról és önmagunkról alkotott képünket. Elég csupán annyi, hogy egy dolog vagy eszme mellett elköteleződjünk, mert az elkötelezettség meggyőz, legalábbis gyengíti ellenállásunk, és ez további elkötelezettségeket szülhet. Ha megengedjük embereknek, hogy betegyék a lábukat az ajtó nyílásába, akkor számíthatunk arra, hogy hamarosan be is furakodnak az életünkbe, egy olyan térbe, amelyet mi korábban teljesen védettnek és személyesnek képzeltünk. Maga a technika is ennek a gesztusnak a nyomán viseli a *tedd be a lábad az ajtó nyílásába* elnevezést.⁵⁶⁸ Az elkötelezettségek eszkalációja fontos tényező a vallási és politikai szervezetek tagtoborzó munkájában, de ugyanez a helyzet a katonai szerepvállalásokkal is. Jobb példát, mint az amerikai hadsereg iraki szerepvállalása nem is találhatnánk. Az ifjabb George Bush elnöknek kezdetben még sikerült az ország többségét meggyőzni Irak lefegyverzésének és Saddam Husszein eltávolításának szükségességéről egy óriási politikai manőver eredményeként, miszerint Irak tömegpusztító fegyverek előállításával próbálkozik titkos vegyi üzemeiben, ami nem bizonyult igaznak. A diktátort Irak elfoglalása után kivégezték, az országban polgárháborús állapotok uralkodtak, az amerikaiak körében az invázió borzasztóan népszerűtlenné

vált, de az Egyesült Államok képtelen volt kiszállni, újabb és újabb katonákat küldtek a térségbe. A csavar minden szorítása azzal járt, hogy az elkötelezettség miatt nehezzé vált a visszavonulás. A hadműveletek fenntartása egyenlő volt a kudarccal, de a vezetés úgy érezte, hogy a katonai nyomást mindenáron fenn kell tartani, hiszen a háborúnál még borzasztóbb a saját téves döntéseikkel való szembesülés kellemetlen érzése.⁵⁶⁹ Ugyanez a kellemetlen helyzet körvonalazódik Európában az óriási tömegű bevándorlás miatt, amit az indított el, hogy Angela Merkel német kancellár befogadásról biztosította a háborús övezetektől, illetve a katasztrófák sújtotta országokból érkezőket. A hatalmas embertömeg szakszerűtlen kezelése súlyos politikai és társadalmi konfliktusokat szülhet, ám az aggasztó jelek ellenére az Európai Unió csúcsvezetői nem hajlandók elismerni, hogy nem állnak a helyzet magaslatán. Következtesen kitartanak egy kudarcra ítélt stratégia mellett, bizonyára a nyilvánosan megfogalmazott elkötelezettségek nyomán.

A *rádcsapott ajtó* technika is legalább annyira agyafúrt, mint az előbbi. Itt az elkötelezettség érzését a kölcsönösségből eredeztetjük.⁵⁷⁰ Az ember azért cselekszik ebben az esetben, mert úgy érzi, hogy a mások szívességét, engedményét valamilyen módon viszonznia kell. Emlékszem, gyermekkoromban még gyakran bekopogtak tömbházlakásunk ajtaján edényeket áruló cigányasszonyok, szinte feneketlen zsákokkal, amiben mindig volt valami, ami a „nagyságosasszonynak”, azaz édesanyámnak a tetszését elnyerte. Vagy nem. De ez szinte mellékes volt, mert az üzlet többnyire létrejött, függetlenül attól, hogy ajtónyitáskor azzal fogadta az árukínálót, hogy „Nem vásárolok” vagy „Lássam, mit hozott!”. Az elv az volt, hogy a cigányasszony kezdetben áron felül (legalábbis anyám becslése szerint) kínálta a portékáját, majd amikor édesanyám rá akarta csukni az ajtót, akkor hirtelen látványosan engedett az árból, majd újabb fejrázás esetén újra és újra. A jóérzés meg azt kívánja, hogy ha én ilyen sok engedményt tettem neked, akkor neked is tenned kell egy ajánlatot. Nos, ez volt a vásár kulcsmozzanata, mert ha anyám száját elhagyta egy ajánlat, akkor ez mindig azt jelentette, hogy az eladó megszabadul legalább egy edénytől. A vásárlói árajánlat az eladónak már elővetítette a biztos sikert, hiszen egy köztes árban biztosan meg tudtak egyezni. Ismerős lehet az eset, azoknak, akik turistaként keleti piacokon megfordultak, hiszen ott is ugyanúgy ütik nyélbe a vásárt. Minden alkudható, aki viszont alkuba bocsátkozik, annak nehéz kiszállni, hiszen sokszor nem is a vékony pénztárcája akadályozza meg a vevőt ebben, mint inkább az az érzése, hogy neki kötelessége a szívességből fakadó engedményeket viszonzni.

Gondolom, hogy az iménti példák eléggé rávilágítottak arra, hogy a befolyásolásnak milyen finom mechanizmusai működnek az elkötelezettség mentén, de aki még mindig kételkedne ebben, annak jusson eszébe, hogy milyen kínos érzés azt mondani egy eladónak, hogy nem vásárolunk az általa ajánlott pulóverekből, miután létrára mászva öt polcot leürített számunkra, esetleg a raktárba is hátrafutott egy még kibontatlan áruköteget, egy olyannal eladóval szemben, aki csak annyit mond foghegyről, hogy csupán az a pulóver van készleten, ami a kirakatban látható.

A továbbiakban képzeljük el, hogy magányosan sétálgatunk egy bevásárlóközpontban, amikor elénk toppan egy ismeretlen férfi és a következőket mondja: „Elnézést, hölgyem/uram! Tudna némi aprót adni nekem, hogy buszra szállhassak?” Most képzeljük el ugyanezt a szituációt úgy, hogy a kérdéshez még hozzáfűzi azt is, hogy „de hát Ön dönt”. Mit gondol, melyik helyzetben kapna több pénzt az idegen? Egy franciaországi kísérletben azt találták, hogy az utóbb hozzáfűzött kis mondat csodákat tett. Az emberek sokkal szívesebben segítettek, és kétszer annyi aprót ajánlottak fel, mint az első helyzetben.⁵⁷¹ Az angolul csak BYAF (*but you are free*) rövidítéssel jelölt trükk a vevő hiúságára alapozó eljárás, melynek lényege, hogy a vásárlót felmagasztalják, hogy jól informált, hogy körültekintő, hogy megfontolt, és megerősítik abban a hitében, hogy jó döntéseket hoz. Rengeteg reklám be is mutatja a jó választás folyamatát, ám a döntés pillanatában nem próbálják rábeszélni a vevőt a vásárlásra, hanem azt mondják, hogy „de hát Ön dönt”. Nyilván, aki nem a megtévesztett tömeghez tartozik, hanem érzése szerint szabadon dönt, az azt képzei magáról, hogy a legjobb cipőben és a legjobb autóval jár, és este a kezében a legjobb sörrel a legjobb képernyőn nézi a legjobb filmeket. Ennek az embernek elegendő elmondani egy termékről, hogy miért az a csúcsmínőség, majd felkínálni neki a döntést. Az eladók eléggé idegenkednek ettől a technikától, hiszen úgy érzik, hogy ha a termék előnyeit kiemelték, akkor a meggyőzés kellene legyen a következő lépés, nem pedig annak hangsúlyozása, hogy van választási lehetőség. Pedig a vevőnek óriási elégtétel az, hogy megbíznak a döntésében. Egy összefoglaló tanulmányban, amelyik több mint negyven kutatásra alapoz, és több mint 20.000 kísérleti személyt ölel fel, bebizonyították, hogy a BYAF technika szignifikánsan megnöveli a vásárlások számát.⁵⁷² Megvizsgálták azt is, hogy milyen körülmények között működött a legjobban és mikor a legkevésbé. A technika különösen hatásos, hogyha valamilyen proszociális cselekvésre

kérik fel az embereket, például, hogy valami közös érdekében cselekedjenek, vagy rászorulókat támogassanak. Ez még a vásár jellegű műveleteken is túltesz, hiszen tudják, hogy a felkérést megfogalmazó személy nem húz hasznot az adakozásból, vagyis nem nyereségvágyból cselekszik. Amikor az emberek személyes érdeket sejtene a felkérés mögött, akkor gyanakvóbbá válnak, és alaposabb elemzésnek vetik alá a kérést, kognitív szempontból precízebben értékelnek. A BYAF hatásfoka jelentősen csökken akkor is, hogyha a célszemélynek nem kell azonnal döntenie, például hosszas gondolkodási időt adnak neki, vagy azt mondják, hogy a döntés elhalasztható. Ugyanez tapasztalható akkor is, hogyha a személyek nem szemtől szemben helyzetben vannak. Hogyha a felkérést elektronikus levélben fogalmazza meg, akkor a hatás elmarad, rávilágítva az élő kapcsolat fontosságára. Egyik alkalommal a kísérletben a felkérést megfogalmazó személyek olyan trikót viseltek, amelyen az a szó állt, hogy „liberty”, azaz szabadság, vagy pedig a Szabadság-szobor képe.⁵⁷³ A hatás érdekes módon csak a szó esetében volt egyértelmű, a kép nem eredményezett nagyobb adakozó kedvet. Ez valószínűleg az azonos kóddal magyarázható, vagyis az üzenet nyelvi jellegére ráerősített a leírt szó, az eltérő verbális és képszerű üzenet pedig nehezebben asszociálható. Egyben azt is megerősíti, hogy az adakozás nem csupán udvariassági gesztusként értelmezendő válasz, hanem inkább elköteleződés a szabadon hozott döntés mellett.

Ugyancsak az ember pozitív énképére apellál az adománygyűjtő, ha azt mondja, hogy „a kis adomány is nagy segítséget” jelent. Néhány fillér is segítségnek számít, amikor betegeket gyógyíthatunk, amikor egy környezetvédelmi programot támogatunk, vagy esélyt adunk a tanulásra egy szegény diáknak. A *jelentéktelen elismerése* azért működik jól, mert az emberek egy apróságért cserébe azt az elismerést kapják, hogy segítőkész polgárok, akikre lehet számítani.⁵⁷⁴ Ez a hízeglő megállapítás csodákra képes. Képzeljük el azt, hogy szociálisan hátrányos helyzetű családok számára gyűjtenek pénzbeli adományokat, és egy télapónak beöltözött szereplő környékez meg bennünket, úgy, hogy azt mondja, bármilyen kis összeggel örömet tudunk szerezni a nélkülözőknek. Ebben a helyzetben kínosabbnak tűnik a magyarázkodás, hogy miért nem adunk, mint egy jelentéktelen összeg felajánlása. Persze a hatás és adakozókedv fokozható, ha például az adományozóknak cserébe a télapó azt mondja, hogy az adakozó ezennel a

télapó barátjává vált. Egy ilyen önzetlen elismerés nyomán, aki a télapó barátjává válik, az mindig az is marad, vagyis valahányszor kér a télapó, az mindig meghallgatásra talál, mert a barátság kötelez. Figyeljük meg a lelkipásztorokat is, amikor adakozásra szólítják fel a híveiket, nem egyszerűen azt mondják, hogy felhívjuk a figyelmet az adakozásra, hanem azt, hogy „a jókedvű adakozót szereti az Isten”.⁵⁷⁵ Melyik hívő ember ne szeretné, hogy a fennvaló kedvelje őt? Nyilvánvaló, hogy az adakozókedvet ez a mondat fokozza, még akkor is, hogyha a gyülekezetben a társak jelenléte is komoly kényszerítő erőt képvisel, hiszen az adakozás a szemük láttára történik. Senki nem kockáztatja ilyenkor, hogy embereknek és Istennek nem tetsző módon, megtagadja az adakozást, hiszen az önmaga megbélyegezésével járna. Ugyanakkor az isteni szeretet minden hívő számára folytonos kívánság, azaz adakozni fognak, valahányszor felszólítják őket. Ha az emberek úgy érzik, hogy a csoport szabályai méltányosak és igazságosak, akkor értelemszerűen a csoport által felvállalt ügyeket hajlamosabbak támogatni. Ez esetben a személyes előnyök helyett az emberek a csoport érdekeit tartják szem előtt, és ennek megfelelően viselkednek. Vagyis az altruizmus ott működik igazán, ahol az emberek meg vannak győződve arról, hogy igazságos ítéletek mozgatják a csoportot. Ezeket a kivételesen önzetlen segítőköt a szociálpszichológiában *jó katonaként* említik.⁵⁷⁶

A következő meggyőzési eljárás egy visszautasítást követő sorozatos érvelésen alapul. Lényege az, hogy a visszautasítás helyett a célszemély inkább az akadályok megnevezésére térjen át, amit aztán az ajánlatot hozó személy egyenként megpróbál lebontani. Angolul *dump-and-chase* néven ismert a technika, ami a jégkorongból kölcsönzött fogalom. A sportban azt jelenti, hogy a korongot átütik az ellenfél térfelére a támadózónába, majd oda rohanva megpróbálják azt visszaszerezni. A *bedobni és üldözni* stratégia az eladásban úgy működik, hogy az eladó „bedob” egy ajánlatot, amit a vásárló elfogad vagy visszautasít. Ha a vásárló elfogadja az ajánlatot, akkor természetesen nincs további játék, ha viszont visszautasítja, akkor következik az „üldözés”. Az eladó megkérdi, hogy *miért nem*. Erre a vásárló megint kétféleképpen reagálhat, vagy újra elutasít, magyarázat nélkül, vagy pedig megmondja, hogy mi az akadály, annak, hogy nem vásárol. A legtöbben úgy érzik, hogy magyarázattal tartoznak az ajánlat elutasítása miatt, ezért az akadályokat nevesítik. A továbbiakban az eladónak csupán az a dolga, hogy ezeket az akadályokat elhárítsa. Ebben a technikában

domborodik ki legjobban az eladó verbális rátermettsége, mert el kell magyaráznia a kliensnek, hogy az akadályok miért nem állhatnak a vásárlás útjába. A siker kulcsa azonban mégsem ez, mint inkább a kitartás. Ha az eladó elég kitartóan magyaráz, akkor a kliensben feléled a kölcsönösség igénye, vagyis lelkiismereti problémává válik számára, hogy a hosszú és részletes magyarázatot, a másik erőfeszítését valahogy viszonzza, és ennek legegyszerűbb módja az, hogy vásárolni fog. Nagyon sok furfang és emberismeret van a technikában, mert a vásárlók sokszor valójában csak mondvacsínált érveket hoznak fel a viselkedésük magyarázatára, és ezek könnyen kikezdhetőek. Ha az érvek gyenge lábakon állnak, és az eladó rá is vezeti erre a vevőt, akkor utána már semmi sem magyarázza az elutasítást. Ilyenkor a határozott elzárkózás már szinte gorombaságnak számít, a lelkiismeret pedig azt súgja, hogy méltányolni kell a másik igyekezetét. Így válik a vásárlás egy altruisztikus gesztussá. Az állapotot legegyszerűbben talán a kognitív disszonancia elmélet magyarázza.⁵⁷⁷ Eszerint a kliens, mihelyt jelzi, hogy valamilyen akadály van a vásárlásnak, implicit módon azt is üzeni az eladónak, hogy egyébként élne az ajánlattal. Miután az eladó „üldözőbe” veszi és „levadássza” az érveket, a vevő úgy fogja érezni, hogy az aktuális állapota és a vásárlás megtagadása összeférhetetlen, ezért a disszonanciát csökkentendő vásárolni fog. Kísérleti körülmények között is igazolták, hogy a technika jól működik.⁵⁷⁸ Egyik helyzetben egy személy gyalogosokat kért fel arra, hogy vigyázzanak tízpercnyi időt a kerékpárjára, mivel nem tudja lezárni, és egy üzleti tárgyaláson kellene részt vennie. Három módon próbálták rávenni erre a kísérleti személyeket, az egyik esetben a „bedobni és üldözni” stratégiát, másik esetben a „rádcsapott ajtó” technikát, míg harmadik esetben egy egyszerű indoklást használtak a kutatók. A leghatékonyabbnak a „bedobni és üldözni” eljárás bizonyult, még olyan körülmények között is, hogy ez esetben önös érdeket szolgált. Ugyanilyen jól működik akkor is, amikor proszociális kérést intéznek az emberekhez. A technika erejét jelzi az is, hogy egyformán jól működött akkor is, hogyha a felkérést azonnal, illetve később kellett teljesíteni, továbbá akkor is, hogyha a célszemély egy vagy több akadályra hivatkozott az elutasításakor.⁵⁷⁹

Mivel a vásárlásban egy áru értékének a közlése kritikus mozzanatnak számít, az eladók szeretik meglepni ezzel is a potenciális vásárlókat. Mi történik akkor, hogyha az ár hallatán a kliens ellenállást tanúsít? Újra lehet programozni a viszonyulását, egy igen egyszerű eljárással. Ha egy pár zokni

ára 5 dollár, és a kliens fanyalog, akkor el lehet mondani neki, hogy ez csupán két kávé ára. Tehát valami olyasmire kell viszonyítani, ami elég könnyen elérhető és gyakran nyúlunk is utána. A sörimádó férfiak például hajlamosak sok egyéb dolognak az értékét is sörben mérni. Ez az asszociáció rendszerint megtöri az ellenállást, mert valami kellemeshez kapcsolódik, ami különösebb erőfeszítés és kiadás nélkül elérhető. Tehát ha valami csak egy vagy két sör ára, akkor az nem jelenthet merényletet a kliens zsebe ellen. Egy kísérletben az eladók bekapogtak ismeretlenekhez, és jegyzettömböket ajánlottak megvásárlásra, amelyet elmondásuk szerint egy fogyatékosokat foglalkoztató intézet lakói készítettek, és a bevétel őket segítené.⁵⁸⁰ Az emberek mintegy 40%-a hajlandó volt megvásárolni a jegyzettömböt, darabonként három dollárért. Egyes helyzetekben azonban az árat nem szokványos módon közölték, hanem egy kis „csavarral”. Azt mondták, hogy: „Egy tömb ára 300 penny...ami három dollár. Ez jó üzlet”. Ebben a helyzetben az eladások száma megugrott, a kontroll szituáció másfélszeresét vagy kétszeresét is elérte. A technika *szétszedni és újrakeretezni* néven ismert, angol megfelelője a *disrupt-and-reframe*. A szétszedés lényegi mozzanata ebben az esetben az, hogy az árat, az elvárásokkal ellentétben, aprópénzben tudatják, ami hirtelen zavarba és gondolkodóba ejti a vásárlót, de nyomban ezután következik az újrakeretezés, miszerint ez előnyös üzlet. A kutatók a hatást minden egyéb lehetséges megfogalmazással szemben megvizsgálták. A kontroll szituáció mellett, alkalmaztak csak szétszedést („...ez 300 penny”), csak újrakeretezést („három dollár...ez jó üzlet”), és olyat is, hogy az újrakeretezés megelőzi a szétszedést („ez jó üzlet, 300 penny...ami három dollár”). Minden esethez képest a „szétszedni és újrakeretezni” eljárás bizonyult a leghatékonyabbnak. Ennek magyarázatára a kutatók az egyik leghíresebb hipnózis szakértő, Milton Erickson technikáját hozzák fel példának. Erickson nagy előszeretettel zavarta meg páciensei gondolatait a hipnózissal szembeni ellenállás leküzdése érdekében. Az *összezavarás technikája* során a személyt tudatos szinten lefoglalják a zavart okozó információk, ezért hajlik arra, hogy a tudattalanja révén értelmet adjon a történéseknek. A fenti példában, amíg a személyt megzavarja, hogy nem az elvárt módon közlik vele az árat, csökken az ellenállása, és hallgat arra az üzenetre, hogy jó üzletet köt. A technika hatékonyságát elsősorban olyan esetekben sikerült bizonyítani, amikor jótékonyági célra használták, nem működik annyira jól, pontosabban közepesen hatékony, hogyha személyes nyereséget kívánnak gyarapítani.⁵⁸¹

Ez arra utal, hogy a vásárlót mégsem lehet teljesen elaltatni, kritikusabb hozzáállást tanúsít, amikor nem proszociális helyzetben üzletel, résen van, jobban figyel és pontosabban mérlegel.

A „szétszedni és újrakeretezni” technikával az üzlet iránti pozitív attitűdöt szeretnék a kereskedők erősíteni, azonban vannak helyzetek, amikor kifejezetten ellenjavallott az eljárás, mert az újrakeretezés során az üzlet eredendő értékei kerülnek veszélybe. Egyszerűbben fogalmazva, nem érdemes jól működő struktúrákat újraszervezni, még akkor sem, ha a logika úgy kívánná. Az új kontextusban a régi erények elvesznek. Az alábbi példa jól rávilágít erre.⁵⁸² Egy régies, kis hentesboltban parasztosan füstölt húsféléket árultak, ami rengeteg vásárlót vonzott oda. Egyes napokon hosszú sorok kígyóztak az üzlet előtt, olyan nagy volt a kereslet az áruk iránt. Mivel igen jól ment az üzlet, a hentes arra gondolt, hogy megsokszorozhatja bevételét, ezért megvásárolta a két szomszédos ingatlant és kibővítette a boltot. Így már jóval nagyobb helyen kínálta portékáját, a modern és gyors kiszolgálás révén a vásárlás teljesen leegyszerűsödött. Nem volt többé könyöklés és gyurakodás, azonban ahelyett, hogy az üzlet fellendült volna, teljesen csődbe ment a vállalkozás. Miért? Azért, mert az emberek már képtelenek voltak egyedi finomságokat kínáló kedves kis boltként tekinteni az üzletre. Olyanná vált, mint egy átlagos modern üzlethelyiség, amiből éppen elég van. Az eredeti értelmezési keretet sok sztereotípiá táplálta, de a tulajdonosnak észre kellett volna vennie, hogy ezek képezik a pozitív megítélés alapját. A hajdani mesteremberek iránti bizalom arra a hiedelemre épül, hogy régebben jobban ismerték az emberek a szakmájukat. Egy régi boltban nincs reklám, nincs marketing, minden információ szájról szájra terjed, vagyis csak a bennfentesek tudnak a kínálatról. Amolyan ismerősi kör, akiknek megadatik az a privilégium, hogy másképpen és mást vásárolhassanak, mint a többiek. Az utcára nyúló sorok a legjobb bizonyítékai annak, hogy a termékek kiválóak, mitöbb, a gyurakodás és várakozás csak növeli az áruk értékét. Az itt vásárolt termékeket az asztalra tenni egy kemény küzdelem eredménye. Amikor a kis bolt mechanikus szuperboltta alakult, akkor az összes jótékony hiedelem megdőlt, a hajdani varázslat szertefoszlott, és a népi bölcsesség olyan negatív sztereotípiái aktiválódtak, miszerint a modern az közönséges, megtévesztő és káros. Hiába maradtak a termékek a régiek, az emberek az új kontextusban új jelentést aggattak rájuk, ami megfosztotta értéküktől. Jól látható, hogy a termék értéke és a vásárlói döntés teljes mértékben attól függ, hogy az adott

helyzetben milyen társas szabályok érvényesülnek. Ezek a szabályok társas szinten tudattalanul és kimondatlanul is működnek, úgy, hogy a csoport minden tagja magáénak érzi és elfogadja őket, miközben befolyásolják a gondolkodást és cselekvést. Befolyásolni tehát azt jelenti, hogy egy helyzet kontextusán addig módosítunk, amíg eljutunk a kívánt értelmezéshez.⁵⁸³

Törzsek és jelképek

Mivel a csoporttagok folyamatos kapcsolatban vannak egymással, mindannyian a közösségi normák formálói is. Vannak szabályok, amelyek meghatározzák, hogy mily módon öltözünk, utazunk, táplálkozunk, tájékozódunk és vásárolunk. Igazából csak akkor érezzük ezen szabályok jelenlétét és kényszerítő erejét, amikor valamelyik csoporttag megszegi a szabályt, egyébként észrevétlenül idomulunk hozzájuk. Ezt a szocializációban, a társas lénygé válás folyamatában tanuljuk hosszú éveken keresztül. Már amikor cseperedünk, keresni kezdjük azok társaságát, akik hasonlítanak hozzánk, vagyis azokhoz vonzódunk, akik hasonló módon játszanak és tanulnak, akiket hasonló dolgok érdekelnek, hasonló módon éreznek, gondolkodnak és viselkednek. A hasonlóság mentén emberi csoportok alakulnak ki, ha például az emberek közötti rokonszenv kölcsönös, akkor baráti társaság jöhet létre, ha az érdeklődési kör hasonló, akkor klubokba tömörülnek. Ezek a csoportok önkéntes alapon szerveződnek, azaz senki sem kényszeríti a tagokat arra, hogy egymás társaságában legyenek, és hasonló célokért tevékenykedjenek, ugyanakkor a csoporttagoknak lehetőségük is van arra, hogy szemtől szembe társalogjanak a csoport bármely más tagjával. Az ilyen társaságokat *informális csoport*nak nevezik, alapjában véve spontán szerveződések, amiben a fő cél a tagok elégedettsége, és semmi egyéb. Léteznek olyan csoportok is, amelyek nem spontánul, hanem irányítás mellett születnek, külsőleg szervezettek és fő céljuk az, hogy a tagok valamilyen feladatot lássanak el. Ezeket *formális csoport*nak tekintjük. Ilyen például egy iskola tanári közössége vagy egy televízió hírszerkesztő csapata. Az emberek zöme egyszerre tartozik informális és formális csoportokhoz, egyszerűbben szólva olyan emberekhez, akikhez rokonszenvi alapon csatlakozik, és olyanokhoz, akikkel közös szervezeti feladatokat kell ellátniuk.

Alex Mucchielli, a neves kommunikációs szakértő a klubot az informális csoportok egy sajátos példajaként említi.⁵⁸⁴ Ezek a hasonló érdeklődés alapján szerveződnek, legyen szó irodalmi körről, sporthorgász egyesületről vagy pókerklubról. A közös érdeklődés közös érdeket is szül, vagyis a tagok azért aktívak a klubon belül, hogy szenvedélyüknek éljenek, lehetőséget teremtsenek arra, hogy jól érezzék magukat. A közös érdek kifejeződése a klub legfontosabb ismertetőjele. Továbbá, a klubon belüli kapcsolatok tartósságra vannak teremtve, vagyis a klubtagok ismerkednek és ápolják a kapcsolataikat, amit a közös érdeklődési terület nyilvánvalóan megkönnyít, hiszen adott a kommunikáció fő témája. Klubtagnak lenni azért is kellemes, mert a kapcsolatok egyenlőségen alapulnak. Persze vannak kisebb és nagyobb befolyással bíró tagok, de a bajtársi alapon való szerveződésben a nagyobb befolyással bíró tagok stimulálják a gyengébbeket. Az egyenlőséget az jelzi a legjobban, hogy a tagok nem kényszeríthetők arra, hogy valamely tevékenységen részt vegyenek, megválogathatják azt, hogy mihez csatlakoznak, és az esetleges távolmaradásukat nem kell megindokolják, nem vonják kérdőre őket, és nem büntetik az engedetlenséget. Minden elköteleződés szabad akaratból történik, és ez azzal jár, hogy tagok közötti megtévesztés okafogyottá válik. A kommunikációban a közös érdek kiszorítja a személyes érdeket, ez ad teret az őszinte megfogalmazásoknak, a hitelességnek. Amit a klubtag mond, az *a priori* őszinte közlés, mert nincs értelme a torzításnak, nem eredményez semmilyen személyes előnyt. Végezetül, nagyon fontos, hogy a klubban nevén szólítják az embert, vagyis mindenki ismeri, tud róla valami bizalmas információt, nem egy névtelen arc. Ez újra megerősíti a klubtagban azt, hogy jól döntött, hogy hasonszórú emberekhez csatlakozott, hiszen érdekesnek és fontosnak tartják személyét. A klubtagság tehát érzelmi alapon működik.

Mucchielli arra hívja fel a figyelmet, hogy a kereskedők egyre inkább arra töreksenek, hogy klubokba tömörítsék a fogyasztókat, mert ezáltal új alapra helyezik az eladó-vásárló viszonyt.⁵⁸⁵ Ez a modern kereskedelem egyik legfinomabb trükkje. Ha figyelembe vesszük a klubtagság fentebb felsorolt előnyeit, akkor nyilvánvalóvá válik, hogy a tagság legfontosabb hozadéka az érzelmi beteljesülés. Ezt használja ki az úgynevezett *törzsi marketing* (marketing tribal), melynek lényege, hogy egy márka vagy termék köré összegyűjtik a fogyasztókat, klubot hoznak létre, ahol a személy kedvére kiélvezheti szenvedélyét. A fogyasztói klubok bárki számára nyitva állnak, de

a klubtag csak úgy válik teljes értékű taggá, ha hajlandóságot mutat a márka imádatára. Az alábbi, humoros szövegrészlet jól rávilágít arra, hogy miként néz ki az, ha az okostelefon felhasználónak elcsavarják a fejét: „Igen, tudom, nem olcsó, de kit érdekel. Mutatni kell, mert egyébként lecsúszol...Veszek egy ilyet, és máris jobb. És az új már nagyobb is, ezen rendes méretarányban nézhetek filmet. Hogy mikor néztem korábban? Nem néztem. És? Nézhetek. És ez a lényeg. A birtoklás. Hogy az enyém. Hogy olyan vagyok, mint az a másik csóka, akinek ugyanilyen van az USÁban. Mert nekem is lehet.

Igen, tudom, ez egy eszköz. De nekem ez egy ékszer, érted. Egy igazi játékszer. És szeretem. Ez a lényeg. Hát nem?”⁵⁸⁶

Persze a márkaképviselők tesznek is azért, hogy a márka folytonosan a figyelem középpontjában legyen, mert ők a klienssel való kapcsolat minőségére figyelnek. A fogyasztó viselkedéséről adatokat gyűjtenek, megalkotják annak profilját, és személyes üzenetet küldenek neki. A személyes üzenet nem azt jelenti, hogy minden klubtag egyedi információhoz jut, hanem inkább azt, hogy egyénre szabott a kommunikáció, vagyis mindenkit nevére szólítanak, barátilag szólunk hozzá, minőségi, hosszú távú kapcsolatot ajánlanak. És ezt a levelet sok embernek elküldik, hangsúlyozva, hogy a márka a klub lényege. A klubtagsággal a vásárló olyan profán rituálék alanya lesz, ami bármelyik spontánul létrejött informális csoportra jellemző: találkozókat szerveznek, beszélgetnek a közös szenvedélyről, és arra törekednek, hogy ennek előnyeit élvezzék. Számos neves cég úgy erősít rá erre, hogy tagsági kártyát állítanak ki, eseményeket szerveznek, ajándékukuponokat bocsátanak sorsolásra, partnerségi szerződéseket ajánlanak, szervizelést biztosítanak, rendszeresen hírlapot juttatnak el a tagsághoz, vagy éppen ajándékot kínálnak fel annak a tagnak, aki újakat toboroz. Ez a viszony inkább barátinak és támogatónak tekinthető, mintsem alárendeltnek. Ezzel szemben a klasszikus eladó-vásárló kapcsolat aszimmetrikus, vagyis a vevő sokkal magasabban pozícionált, mint az eladó, az övé a végső szó arról, hogy elfogadja-e az árut vagy sem, akárhány és akármilyen jellegű kérdést feltehet a termékkel kapcsolatban, amire az eladónak mosolyogva válaszolnia kell. A vevő azért faggathatja az eladót, mert ez a fajta kereskedelmi kapcsolat nem bizalomra épül. A két fél ez esetben nem ismeri egymást, névtelen ismeretlenek, akiknek a társalgása szigorúan a termékről szól és semmi egyébéről. A bizalmatlanság a beszélgetést teljes mértékben stratégiai kommunikációvá alakítja, mert a vásárló tudatában van annak, hogy

becsapható. Az eladó megteheti azt, hogy félretájékoztatja a termék hasznosságával, minőségével, értékével kapcsolatban, ezért folyamatosan résen kell lennie, és a termékről alkotott véleményét palástolnia kell egészen a döntése pillanatáig. Nem csoda, hogy a klasszikus kereskedő prototípusa hízog, manipulatív, csalásra hajlamos ember képét mutatja.

A márkaklubok ezt a bizalmatlanságot hivatottak felszámolni, amikor barátkozni kezdenek a vevővel, és egyenlőséget hirdetnek. Persze, nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy az üzleti érdek itt is jelen van, de a hízog sokkal kifinomultabb és kultúráltabb formát ölt. A klubok körmönfont stratégiájának már nem az a célja, hogy a terméket lenyomják a fogyasztók torkán, hanem az, hogy a márka égíse alatt egyesítsenek embereket. A csoporthoz való csatlakozás szabad döntés, és az emberek, hiú módon, szeretik elhinni, hogy bölcs döntéseket hoznak, és ennek egyenes következménye az, hogy a tagsággal mélyebben elköteleződnek a márka mellett. A klubtagsággal az üzleti viszonyok affektív színezetet kapnak, érzelmi alapokra helyeződnek át. A jelenség komolyságát elsősorban az mutatja, hogy a jelentősebb cégek egyre nagyobb összegeket hajlandóak olyan médiacsatornákon úsztatni, amelyek révén a törzs tagjai egymással állandó élő kapcsolatban lehetnek, képletesen egy tűz mellett melegedhetnek. Vegyük észre, hogy a csábítás egyszerre személyes és tömeges, gyakorlatilag olyan, mintha a barátkozást ipari méretűvé duzzasztanák. Ezt a lehetőséget biztosítja a hibrid média. A közhiedelemmel és nem kevés szakértői véleménnyel ellentétben, miszerint az emberi kapcsolatok elvesznek az információs szupersztrádán, a törzsi marketing éppen azt bizonyítja, hogy a modern kommunikációs technológia alkalmas arra (is), hogy embereket összehozzon és társkapcsolatokat erősítsen meg.

Képi gyakorlatok a térdre kényszerítéshez

Különleges élőlény az ember. Miközben ízig-vérig társas lény, másokat les és folyamatosan másokhoz igazodik, mégis arra vágyik, hogy egyedivé váljon, azaz senki másra ne hasonlítson, összetéveszthetetlen legyen. Az egyéniség egyik velejárója az, hogy könnyen felismerhető, hiszen a különbözőségét millió módon hirdeti: ön- és céltudatos, szabad és nyílt, felelősségteljes, célvezérelt, kisugárzó, és mindenekfölött érdekes. Vagyis számíthat arra,

hogy figyeljenek rá, miközben ő éppenséggel fittyet hány másokra. A tömegben sodródó kisembernek látszólag semmi esélye sincs arra, hogy érdekesnek lássák. Maga a tömeg szó jelentése sem mentes a pejoratív felhangtól, szinte semmilyen pozitív érzést nem éleszt az emberben. A tömeg lehúzó, személytelen, szürke, homogén és buta, éppen ezért irányításra szorul, befolyásolható és manipulálható. Nehéz ebben a közegben érdekesnek lenni, így nem csoda, hogy az emberek szeretnék elhatárolni magukat attól, ami átlagos és unalmas. Nagyon hízelgő az, hogyha valakiről azt állítják, hogy más, mint a többi.

Egy olyan korban, amikor az ember napi szinten találkozik az önkifejezés és önmegvalósítás fogalmaival, az egyéniség felett már nem lehet elsiklani. Erre rájöttek a kereskedők is. A fentiek tükrében, a modern marketingben igen ellentmondásos feladatot kell teljesítsenek a szakemberek: miközben egyre több embert kell rávenniük arra, hogy tömegtermékeket vásároljanak, mindenkinek az egyéniségét kell hangsúlyozniuk, pontosan azt, ami meg kellene különböztesse őket a tömegtől. Persze, teljesen reménytelen vállalkozás lenne mindenkiből valódi egyéniséget faragni, de el lehet hitetni az emberekkel, hogy azok, hogyha olyan terméket kínálnak fel nekik, amit ők az individualitás kifejeződéseként értelmeznek. Ezért jelentek meg a reklám nyelvezetében olyan szövegek, amelyek a különlegességre hajtanak, valami olyasmire, ami nem csupán a termék, hanem a hozzá tartozó emóció is egyben. Kissé ironikusan fogalmazva, manapság az emberek nem illatszert, hanem álmokat vásárolnak, nem cigarettát szívnak, hanem szabadságot szippantanak be, nem cukros vizet isznak, hanem életérzést, és nem gyógyszert szednek, hanem azonnali megkönnyebbülést. Aki ezeknek az asszociációknak engedelmeskedik, az könnyen elhiszi azt is, hogy ő nem tömegember, hanem igazi individuum, annak ellenére, hogy nem önerőből lett azzá.

Tévedés lenne azt hinni azonban, hogy a médiában közölt hírek direkt hatásához hasonlóan, a reklám üzenetére is azonnal ráharapnak az emberek. Ez nem így van. Bár egy átlagos nyugati kultúrában nevelkedő fiatal irdatlan mennyiségű rekláminformációt elfogyaszt, talán több időt mint amennyit az egyetemi éveit tanulással tölt, mégsem válik agymosottá, megtanulja, hogy kétkedve fogadja az üzenetet, sajátos értelmezési keretet használjon. Ebben a keretben mindent aszerint kell értelmeznie, hogy ez egy olyan kemény csatatér, ahol mindent megpróbálnak eladni neki, azaz a profit mindennél fontosabb. Így ádáz csata alakulhat ki az egyre kreatívabb

szakemberek és az egyre finnyásabb vevők között. Igazából csupán akkor ér célba az üzenet, hogyha sikerül kitapintania a potenciális ügyfél vágyait és szükségleteit.⁵⁸⁷ Ilyenkor a személy hagyja magát megszedíteni, mint egy körüludvarolt mesebeli királylány, aki már ezer kérést elutasított, de nem akar ellenállni a neki tetsző egyetlennek.

Az egyik vágy éppen a fentebb említett egyediség. A vizuális kommunikációban ezt a reklámszakma klasszikus módon úgy oldotta meg, hogy olyan arcokat kerestek a termék mellé, akik valóban nem tömegemberek, hanem karizmatikus személyiségek. Lényeges volt, hogy sokan ismerjék, és felnézzenek rájuk az emberek. Így kerültek képernyőre híres színészek, énekesek, sportolók egy sor olyan márka mellé, amihez alig volt közük, a fogkrémektől elkezdve egészen az autókig. Egy tíz éves időszakra kiterjedő vizsgálatban, amelyikben mintegy 250 darab hírességeket futtató reklámfilmeket elemeztek, kimutatták, hogy reklámok nyomán a közönség több mint 30%-kal tudatosabban figyel az üzenetre, mintha csupán ismeretlen szereplőket vonultatnak fel. Egyébként az emberek túlnyomó része, azaz több mint 90%-a teljesen tisztában van azzal, hogy a celebritás azért vállalja be a szereplést, mert jól megfizetik érte, és nem a márka iránti elkötelezettség motiválja.⁵⁸⁸ Ez azt jelenti, hogy léteznek olyan celebek, akik gyakorlatilag bármit képesek lennének eladni? Igen, pontosabban jobban eladják, mint az ismeretlen szereplők, mert egy olyan világba invitálják a nézőt, ahova mindenképpen szeretne belépni, és ehhez a belépő maga a termék. Mivel nehéz sztárszínészsé vagy élsportolóvá válni, de nehéz utánozni is őket, sőt még a közelükbe férkőzni is problémás, kínálkozó utánzási forma az, hogy a felvillantott fogyasztói szokásukat utánozzák. Ugyanazt a zabpelyhet eszik, ugyanolyan a samponuk, és ugyanolyan cipő van a lábukon. A hitelességük is nagy, mert az emberek úgy érzik, hogy a sztároknak járó kiváltság küzdelem eredménye, és a kedvencekről el sem hinnék, hogy a tudásuk vagy teljesítményük esetleg nem arányos a vagyonukkal.⁵⁸⁹ Persze néhány pontosítást azért érdemes tenni, mert alaposan megvizsgálták, hogy mikor a leghatékonyabbak az üzenetek. Két aspektus mindenképpen kiemelendő. Lényeges, hogy a személy igazi sztár legyen, vagyis sokan ismerjék, könnyen megjegyezhető legyen a reklámfilmben, és lényeges az is, hogy a termékkel könnyen asszociálható legyen, vagyis kongruens legyen az arc és a termék.⁵⁹⁰ Egy versenypilóta egy autóreklámban sokkal „ütősebb”, mint egy borotválkozás utáni arcszesz reklámozásában, mint ahogy egy szépség-

királynő is hitelesebb egy hajlakk reklámban, mint egy tisztítószer mellett. Ezt egyébként könnyű megérteni, mert ahhoz, hogy a reklám nyomán vásároljanak, nem csak a hírességet, hanem a terméket is meg kell jegyezniük az embereknek, más szóval az üzletbe belépve ne a reklámarc, hanem a termék felől érdeklődjenek. Röviden, a személy és a márka neve össze kell forrjon. Ha kompatibilisek, akkor a hatás szinte garantált. Csupán azok az esetek számítanak kivételnek, amikor a híres személyiség közéleti botrányba keveredik, és a márka megítélésén így indirekt módon csorba esik. Nem ritkák az ilyen esetek, ez számít a sztárreklámok legnagyobb rizikófaktorának. Nyilván, ez esetben legtöbbször szerződésbontásra kerül sor, de jellemzően mindkét fél morális és pénzügyi veszteséget könyvelhet el.

A vizuális hatáskeltés másik bejáratott útja a szexuális ingerlés. A szexualitás alapszükségletnek számít, biológiai ösztön, melyet a kultúra szelídít és mederbe terel. A kultúra tulajdonképpen szabályok sokaságával előírja, hogy miként élhetünk vele úgy, hogy a társas létet ne terhelje kezelhetetlen konfliktusokkal, miközben a fajfenntartó és örömszerző funkcióit beteljesíti. Az ember különösen érzékeny a szexuális hívó jelekre, a test látványa felcsigázza érdeklődését, így egyáltalán nem meglepő, hogy a reklámszakma képviselői hamar felfedezték, hogy micsoda nagyszerű lehetőség ez a figyelem felkeltésére. *Sex sells*, vagyis a szex elad, állítja egy angol szállóige, mert az információs zajban is képes arra, hogy megragadja az emberek figyelmét. Hiába az immunitás a reklámáradattal szemben, egy meztelen test mellett nem lehet érdektelennek lenni. A reklámtervek logikáját is meglehetősen leegyszerűsíti az, hogyha adott egy eredendő szükséglet, ami szimplán összekapcsolható egy fogyasztási cikkel, ehhez elég egy hibátlanak tűnő, vonzó test, illetve az elérhető termék. A reklámok világán szerveződő kultúrában a média egyszerre fetisizálja és árulja a testeket, különösen a női testet. A fogyasztó a szexuális érintkezésre felkínált test rafináltan megvillantott nyílásai által felkeltett fantáziákon keresztül eljuthat az általa vágyott tárgyhoz. Vásárolni tehát annyit jelent, mint egy másik test feletti dominancia képeit élvezni, így a fogyasztás és szexualitás szövetségesekké válnak.⁵⁹¹ A csúsztatás ebben ott van, hogy az élvezet csupán a termék birtoklásában teljesezhet ki, vagyis a vásárló eredeti, szexuális jellegű szükséglete sosem úgy nyer kielégítést, ahogy ő szeretné, hanem úgy, ahogy azt a kereskedő akarja. Aki fizet, megkapja, de nem a testet, hanem a terméket.

A szexuális tartalmú üzenetnek azonban nem csupán figyelem felkeltő hatása van, hiszen tanulmányok bizonyítják, hogy a vizuális ingerelhetőség összefüggést mutat a memóriefunkciókkal, olyan értelemben, hogy a fogyasztók jobban is emlékeznek az ilyen tartalmakra; pozitív attitűdöt formál, vagyis a fogyasztók sokkal elfogadóbbá – és egyben befogadóvá – válnak; illetve növelik a vásárlókedvet azok körében is, akik kevés érdeklődést mutatnak egy termékkel kapcsolatban.⁵⁹² Ugyanakkor arra is fény derült, hogy a szexuális üzenetekre azok az alanyok a legérzékenyebbek, akiknél a kognitív szükséglet, vagyis megismerés és megértés iránti igény alacsony. Ez fordítva is igaz, vagyis a magas kognitív igény, a megértés előtérbe helyezése együtt jár a nem-szexuális jellegű reklámok kedvelésével. Említésre méltó az a tény is, hogy a nők és férfiak „másképpen” látják a szexképeket. A 4. fejezetben részletesen szoltunk már arról, hogy a férfiak és nők szexuális stratégiáiban alapvető különbségek figyelhetők meg, ami röviden összefoglalva abban mutatkozik, hogy a férfiak legfőképp a partner megszerzésében, míg a nők a partner megtartásában érdekeltek. Ennek megfelelően, a férfiak hajlamosabbak a szexet szórakozásként megélni, míg a nők inkább bensőséges kapcsolatként, tovább bontva, a férfiak nagyobb érzékenységet mutatnak a póre vizuális jelzésekre, míg a nők az intimitás és romantika jeleire érzékenyebbek. Így megtörténhet, hogy a férfiak esetében a meztelen test látványa erős pozitív elköteleződést eredményez a termék irányában, míg a nők esetében ellenkezőleg, a meztelenség ellenérzést vált ki. Érdekes viszont, hogy ha a képet manipulálva olyan jelek bukkannak fel, amelyek a párban való elköteleződésre utalnak, akkor a nők is elfogadóbbá válnak és kedvezőbben nyilatkoznak.⁵⁹³

Lévén, hogy a férfiak nagyobb érzékenységgel reagálnak a szexuális hívó jelekre, nem csoda, hogy az ilyenszerű reklámokban négyszer annyi a fedetlen női test, mint a férfitest. Ez azért sem meglepő, mert a férfiak esetében sokkal kevésbé fontos az, hogy a női test milyen termékkel kapcsolatban kerül bemutatásra. Majdnem mindegy, hogy motorkerékpárt, kerti ollót vagy sört reklámoz a szexis hölgy, a hatás mérhetően jobb, mint nélküle. A nőknél viszont nem ez a helyzet. A nők esetében akkor hatékony igazán a reklám, hogyha az alany és a termék kongruens, vagyis a meztelenség például valamilyen kozmetikumhoz, intim ruházathoz vagy ékszerhez kapcsolódik. Egy illatszer reklámozásához a csupasz bőr tökéletes kiegészítő, de ugyanaz a hatás nem tapasztalható egy porszívó

népszerűsítésénél.⁵⁹⁴ Érdekes az is, hogy a férfiak kifejezetten a női modellekre buknek, függetlenül attól, hogy az öltözékük mennyire hiányos, a nőknél viszont az tapasztalható, hogy a test fedetlenségével arányosan változik a preferenciájuk. A meztelen modellek esetében a férfiakat kedvelik inkább, viszont az öltözött modellek esetében inkább a nőkkel azonosulnak. Ez egy finom és elegáns jelzése lehet annak, hogy a nők szemérmesebbek a férfiaknál, de ugyanakkor azt is jelezheti, hogy a nők intraszexuális versenyében a szexis villogás inkább az egymás iránti ellenérzést szítja, mintsem az azonosulás iránti vágyat. A férfiak tehát sokkal egyszerűbben működnek mint a nők, és ha visszakanyarodunk ahhoz az állításhoz, hogy a szex elad, akkor pontosításra szorul az állítás, mert azt kell mondanunk, hogy nem mindenkinek egyformán. A nők bizony nem vadulnak be annyira a látványtól, mint a férfiak, és jobban odafigyelnek arra is, hogy a szexjelzés összhangban van-e azzal, amit rájuk akarnak sózni a reklámmal.

A vizuális üzenetek radikalizálódása, az eltolódás a test fetisizálása irányába, a pornográf kínálgazdaság egyszerre jelzi, hogy a társadalom egyre nyitottabb és befogadóbb, viszont arra is utal, hogy elsősorban azok az emberek megszólíthatóak, akik a könnyen és érzelemmentesen elérhető szexre vágynak, akik számára a testi aktus a kapcsolat végpontját jelenti és nem a kötődést erősítő köztes állomás. De, azon kívül, hogy a vágy azonnali beteljesülését garanciaként hirdetik ezek a képek – holott igazából az egész társadalmat vágyelhalasztásra kellene nevelni – van egy legalább ennyire súlyos másik következménye is a test kultuszának. Azért, mert a férfi és nő nem az, aki a reklámokból visszaköszön. A szexis hirdetések azt közvetítik, hogy vonzónak lenni fontosabb bárminél, és a vonzó személyiség teljesen kimerül a fizikai adottságokban. Ez egy nagyon kemény sztereotípiát. Ha figyelembe vesszük azt, hogy a mi kultúránkban minden negyedik lány elégedetlen a külsejével, és tökéletlennek érzik magukat egy némaságra ítélt kép mellett is, akkor kimondhatjuk, hogy a helyzet súlyos. A piac kegyetlen, olyan modellekkel áll elő, akikhez nincs sok esély hasonlítani, a túlsúlyosak társadalmát folyamatosan kifogástalanul csinos mintaképekkel szembesíti. A becstelenség az, hogy a reklámokkal gerjesztett álproblémákra álmegoldásokat javasol, elérhető áron. A sampon, joghurt, fehérnemű, vitamin, parfüm, likőr, mind-mind a báj kötelező kellékei, de ha elhisszük, akkor a függöny, a motorolaj, a krémleves és az életbiztosítás is oda csapható.

Nyelvi gyakorlatok a térdre kényszerítéshez

A képekhez hasonlóan, a nyelv is bejáratott eszköze a reklámok csúsztatásaink. Elgondolkodtató, hogy egy rövid mondatba sűrített néhány szó mennyire erőteljes hatással van az emberek magatartására, nagy sebességgel változtatja át a potenciális vevőt igazi vásárlóvá.⁵⁹⁵ A reklámszövegeknek az a kizárólagos céljuk, hogy egy rövid üzenettel térdre kényszerítsék a vásárlót, vagyis vásároljon az adott termékből, hiszen a reklám hatékonyságát csakis a kereslet növekedése bizonyítja.

Nyilván, a reklámszövegek nem állíthatnak bármit a márkáról, ezt előírások szabályozzák, amelyek leszögezik, hogy az állításoknak ellenőrizhetőnek és igazolhatónak kell lenniük.⁵⁹⁶ Nyitott kérdés viszont, hogy kiknek a védelmét szolgálják ezek a szabályozások. Például a legnevesebb reklámokat felügyelő ügynökségek létrehozását nem a vásárlók védelme, hanem az igazságos gazdasági verseny indokolta, vagyis elsősorban arra figyeltek, hogy ne jelenhessenek meg olyan reklámok, amelyek igaztalan állítások révén profitot termelnek a versenytársak rovására.⁵⁹⁷ Idővel azonban a hangsúly fokozatosan áttolódott a vásárlóra, ám az ellenőrzés a mai napig is tökéletlenül működik, mert nincs pontosan körülhatárolva a megtévesztés fogalma, illetve nincs egy pontos metodológiája annak, hogy miként lehet a leghatékonyabban kiszűrni a csalást a reklámokból.⁵⁹⁸ Ez azt eredményezi, hogy elég sok az ütközési felület és nézeteltérés a felügyelet megbízottjai és a tudomány képviselői között. Érdekes olvasni például, hogy a világ legnagyobb felügyelőségének, az amerikai Szövetségi Kereskedelmi Bizottságnak (FTC) a meghatározásában ferdítésről csak akkor beszélnek, hogyha az üzenet a vásárlót bizonyítottan befolyásolja a választásában vagy a termékkel szembeni viselkedésben. Ha a negatív hatás hanyagolható, akkor egyszerűen nem foglalkoznak vele. Ezzel szemben a kísérleti pszichológusok azt állítják, hogy a ferdítés hatása nem csupán a választásban mérhető, mert kimutatható már abban is, hogy miként látják a felhasználók a terméket, vagyis nem döntési, hanem perceptuális probléma.⁵⁹⁹ A tudósok véleménye szerint a reklámmal való találkozás és a tulajdonképpeni vásárlás közötti történések vonalán a megtévesztés korábban megtörténik, mintsem a befejező vásárlási aktus, míg a gyakorlatban csak akkor foglalkoznak vele, hogyha a vevő úgy gondolja, hogy megrövidítették. Ennek remek példája az úgynevezett *szédelgő reklám*, angol kifejezéssel *puffery*. Tudván azt, hogy a

reklámban a nyílt hazugság büntetendő, a hirdetők arra törekszenek, hogy elkerüljék a világos üzeneteket, és úgy fogalmazzanak, hogy az elmondottak igazsága nehezen vagy egyáltalán ne legyen ellenőrizhető. A szédelő reklám tehát nagyon közel áll a megtévesztéshez, de mégsem az, mert nem bizonyítható.⁶⁰⁰ Elég világosan emlékszem, amikor gyerekként egy nagyvárosban csatangolva szembesültem egy méteráru bolt kirakatában azzal a szöveggel, hogy „Fantasztikus fonalvásár!” Először nevetnem kellett, mert fiúként elképzelhetetlen volt számomra, hogy miként lehet egy köteg cérna vagy fonal megvásárlása fantasztikus élmény, de aztán hosszan elmélázva a szövegen beláttam, hogy megcáfолhatatlan az állítás, mert nehéz bizonyítani, hogy mások nem érzik annak. Bár a kevés tapasztalatom azt súgna, hogy még a nők sem extázisban távoznak a boltból, miért ne érezhetné valaki csodálatosan magát attól, hogy rendkívül jó áron vásárolt minőségi fonalat. Nehéz fogást találni rajta, azt mondani pedig, hogy ez szemenszedett hazugság, tévedés lenne, mert nem bizonyítható.

A szédelő reklám egyik ismérve tehát az, hogy gátlástalanul túloz. Olyan szavakat használ, mint az előbb említett „fantasztikus”, vagy „abszolút”, „egyedi”, „megismételhetetlen”, „utánozhatatlan”, „páratlan”, „királyi”, és még sorolhatnánk. Ugye milyen ismerős? Azonban ha alaposan a szavak mögé nézünk, akkor az illúzió szertefoszlik, mert a legtöbb termék unalmasan egyforma, vagy hanyagolható különbségeket tartalmaz. Nos, a reklámfelügyelők szerint a szédelő reklám azért nem törvénytelen, mert szubjektív megítélésen alapszik, és egyetlen józanul gondolkodó ember sem gondolja azt, hogy az szó szerint értelmezendő.^{601 602} Tehát, ha létezik egy sör, amiről azt mondják, hogy „valószínűleg a világ legjobb söre”, akkor ki tudna vitába szállni ezzel az állítással?

A szédelő reklám másik sajátossága az, hogy az igazság helyett csak részigazságokat fogalmaz meg. Ez a trükk azért működik, mert a vásárlók jó része nem veszi a fáradságot, hogy a teljes igazságot felfedje, pedig a részigazság félrevezető. Kognitív disszonanciát okoz, ha előbb hagyjuk magunkat elringatni egy célzott üzenettel, majd utólag azzal szembesülünk, hogy átverték bennünket. Ez elkerülhető úgy, hogy nem érdeklődünk tüzetesen a termékről, így elkerülünk egy kellemetlen csalódást. Ha májkrémnek neveznek egy olyan terméket, aminek csak a 20%-át teszi ki a valódi máj, a többi pedig aprított húsból és gyártási szalonnából, zsíradékból, illetve jelleg- és ízalakító anyagokból áll, akkor a megnevezés nem valós. Az

áru csupán nyomokban tartalmazza azt, amire a neve utal, vagyis az állítás valahol az igazság és a hazugság mezsgyéjén lebeg.

A reklámsz pszichológia kutatói korántsem olyan elnézőek a szédelgő reklámokkal szemben mint a reklámfelügyelők, és aggályaikat megpróbálják empirikus adatokkal igazolni. Megjegyzendő, hogy a témán belüli kutatások zöme aláhúzza, hogy az emberek viszonylag könnyen megkülönböztetik a hamis és igaz reklámokat, de könnyen válnak a manipuláció áldozataivá. A manipuláció ez esetben nem a hazugság elfogadásáról szól, hanem inkább arról, hogy részigazságokat teljesként értelmeznek, ami egyébként a szédelgő reklám rejtett célja. A megtévesztéssel szembeni ellenállás szituációs és személyi jellemzőket egyaránt megkövetel.⁶⁰³ A helyzet kontextusában a két legfontosabb összetevő a pillanatnyi kognitív és emocionális állapot, ami az információfeldolgozás minőségét befolyásolja, illetve a közvetlen környezet, amelyben a reklám bemutatásra kerül. Az előbbi esetében megemlítendő, hogy a személy érdekeltsége és alaphangulata perdöntő. A motivált vásárlók általában alaposabbak az információ feldolgozásban, vagyis a termék több részletére kíváncsiak, és hajlanak arra, hogy ellenőrizzék az állításokat. Például, hogyha hangtechnikai felszerelést vásárol, és a termék mellett szóló érv az, hogy „jobb hangminőség”, akkor rákérdez arra, hogy milyen összehasonlításban igaz az állítás. A másik említésre méltó tényező a személy pillanatnyi hangulata. Tudjuk azt, hogy az emberek receptívebbek azokra az üzenetekre, amelyek az aktuális lelki állapotukkal passzolnak, vagyis a negatív emóciók talaján fogékonyabbak a lehangoló üzenetekre, míg pozitív emocionális állapotban az öröm üzeneteire nyitottabbak. Mivel a reklámok mindig arra buzdítanak, hogy a vásárlással valami jobbá válik, valamivel gazdagodunk, tehát alapvetően hedonista szemléletet sugároznak, a pozitív érzelmi állapotban lévő vásárlók könnyebben ráhagolódnak az üzenetre, egyben viszont könnyebben felismerik benne az állapottal inkongruens hamis információt.⁶⁰⁴ Például, hogyha egy reklám azt üzeni, hogy egy csepegő vízcsap, a derékba nyilalló fájdalom, vagy a mosatlan edények látványa azonnal képes az általános boldogságérzetet pokoli kínokká változtatni, akkor a pozitív érzelmű emberek könnyen megállapítják, hogy ez egy reklámcélból kitalált túlzás, aminek nincs sok köze a hétköznapi valóságához, legalábbis egy egészséges lelkületű ember számára.

A reklámszövegek oly módon is hatnak, hogy egy adott környezetben elsütött információ valóságtartalma hatással lesz arra, hogy miként ítélik meg

az emberek a hasonló kontextusban elhangzó további reklámokat. Vagyis, ha például a vásárlót igyekeztek megtéveszteni egy kerti szerszámokat forgalmazó boltban, mondjuk egy öntözőberendezés hatékonyságát taglaló információval, akkor ugyanott, gyanakvóbb lesz akkor is, hogyha egy gereblyét ajánlanak neki megvásárlásra. Ez azért van így, mert ha rájön arra, hogy csőbe akarták húzni, akkor a helyzet kezelésének leggyorsabb és legbiztosabb lehetősége a teljes elutasítás. Minden más lehetőség időigényesebb és kockázatosabb, egyszerűen úgy értékeli, hogy a ráfordítás nem éri meg.⁶⁰⁵ Így természetesen az is előfordulhat, hogy a vásárló azért nem vásárolja meg a megbízható terméket, mert korábban egy másik termék kapcsán félrevezették. Sajnos nehéz mérlegre állítani azt, hogy a blöffölés pontosan mekkora nyereséget és veszteséget okoz, de bőven van példa arra, hogy a rosszindulattal keresztezett kapzsiság miként döntött romba vállalkozásokat, azért, mert a kliensek becsapva érezték magukat, és hátat fordítottak minden ajánlatnak.

A helyzeti tényezőkön túl létezik egy igen fontos, a vásárló személyéhez kapcsolódó faktor, amelyek a reklámüzenet iránti fogékonyságot erőteljesen befolyásolja. Ez nem egyéb, mint a személy életkora. Tulajdonképpen a reklámok iránti bizalmatlanság a hosszas szocializációban tanult ellenállás a megtévesztéssel szemben. A gyerekeket a felnőttek tanítják meg arra, hogy mit hogyan kell értelmezni egy üzleti szituációban. Érdekes módon azonban, nem azt tapasztaljuk, hogy a megtévesztő üzenettel szembeni immunitás az életkor előre haladtával egyre fokozottabb, vagyis tévedés lenne azt hinni, hogy időskorra valamiféle bölcsességet halmoz fel az ember, ami megvédi őt attól, hogy becsapják. A reklámok megfejtése nem csupán egy olyan egyszerű feladat, mint egy rövid mondat értelmezése, mert ez sokszor komoly kognitív erőfeszítést igényel: osztályozást, összehasonlítást, elvonatkoztatást és döntést, ezen felül meg létezik egy keretezési probléma is, hiszen a vásárlónak meg kell értenie, hogy az eladó elsődleges célja az értékesítés, minden egyéb részletet taglaló információ másodlagos. Ugyancsak fontos szerep jut az emlékezeti funkciónak, az ajánlatot aszerint is elemeznie kell, hogy milyen előzetes tapasztalatai voltak hasonló helyzetekben. Nyilvánvaló, hogy ezzel az összetett feladattal az értelmi fejlődés korai szakaszában lévő kisgyermek nehezen küzdenek meg, de ugyanúgy nehézséget okoz a feladat az idős embereknek is, mivel ebben az életkorban a kognitív funkciók hanyatlanak. A legvédehetőbbnek a fiatal felnőttek bizonyulnak, esetükben

nem csupán a kognitív működés kiváló, hanem nagyobb a hajlandóság is, arra vonatkozóan, hogy információkat leellenőrizzenek, továbbá elég otthonosan is mozognak a modern, főleg internet-alapú reklámok világában.⁶⁰⁶ A legkiszolgáltatottabbak a gyerekek. Az imént említett kognitív funkciók fejletlensége és képlékenysége mellett kulcsfontosságúnak tűnik az is, hogy mennyire jó elmeolvasók.⁶⁰⁷ Ahhoz, hogy egy reklám szövegében felfedezzék a befolyásolásra vagy megtévesztésre utaló részleteket, először azt kell megérteniük, hogy a saját és a másik személy mentális állapota eltérő is lehet.⁶⁰⁸ Ez különösen a szándék megértésében válik problémává, hiszen a reklámozó kendőzni próbálja azt, úgy tesz, mintha kizárólag a kliens elégedettsége érdekelné és nem a saját zsebe. A reklámok egyetlen szóval sem céloznak arra, hogy a feladó csak akkor válik boldoggá, hogyha elad, de közben azt üzeni, hogy a vevő csak úgy válhat boldoggá, ha vásárol. Ezt a rejtett manipulációt nehéz a gyerekeknek megérteni úgy, hogyha képtelenek a saját és mások érdekeit különböztetni. A felnőttek tudása jóval kidolgozottabb, ismerik a reklámozó motivációit és taktikáit is, nem lehetetlen feladat számukra az, hogy a másik eltérő mentális állapotát megértsék, és gyanakodjanak az üzenetek őszinteségét illetően.

A gyanakvásra ugyanis lehet ok bőven. A szédelő reklámokra különösen igaz az, hogy az ördög a részletekben rejlik, hiszen nem egy teljesen hamis állítással próbálják a kívánt következtetésre kényszeríteni a vásárlót, hanem a nyelvhasználat változatos lehetőségeivel élve, a szövegben elrejtik azokat a „csúszos” szavakat, amelyek félresiklatják a következtetést. Az angol szaknyelv külön fogalommal illeti ezt a nyelvi trükköt. A *weasel-words* kifejezést legtalálósabban sunyi szavaknak fordíthatnánk.⁶⁰⁹ Olyan szavak, amelyek tartalmasnak tűnnek, de valójában nem azok. Kellő súlyuk van ahhoz, hogy megerősítsék az állítást, holott alaposabb elemzésnél azonnal rájövünk, hogy éppenséggel az a leggyengébb láncszem a mondatban. Ha például egy fogkrém „megküzd” a szájbán található baktériumokkal, az nem jelenti azt, hogy meg is nyeri a csatát. Vagy, hogyha egy parfüm „segíthet” a hódításban, akkor benne van az is, hogy lehet, hogy nem. Ha egy ragasztó „szinte” mindent összeforraszt, akkor vannak olyan dolgok is, amelyeket nem. A sunyi szavakat sokszor a számosság érzékeltetésére használják, például „sokak szerint...”, vagy „szakértők szerint”, illetve „számos bizonyíték van arra”, hogy ez meggyőző. Sunyi szavaknak számítanak azok a névmások, amelyek homályossá teszik, illetve gyengítik az értelmezést, mint

amilyen például a „valószínűleg”. A sör, ha valószínűleg a legjobb a világon, akkor azt sugallja, hogy nagyon jó lehet, de alaposabban elemezve akár azt is, hogy nem volt rendesen letesztelve, mert nincs bizonyíték erre. Persze ez utóbbi nem fontos, mert ugyan ki járna utána, és ki tudná ezt eldönteni. A mosógátószert ha szinte minden zsírfoltot eltávolít, akkor azt a benyomást kelti, hogy rendkívül hatékony, másfelől viszont az is lehet az értelme, hogy ne lepődjünk meg, ha maradnak zsírfoltok mosogatás után. Nem nehéz rájönni, hogy ez esetben a „szinte” a sunyi szó. Ugyanígy egy rövid melléknév is kellően homályossá tesz egy mondatot, mert képes helyettesíteni egy sor olyan fontos információt, amelyek a termék objektív megítélését tennék lehetővé. Ha egy natúr testápoló krém tartalmazza a természetben fellelhető összes „jó”-t, akkor gyakorlatilag semmit nem tudunk az összetevőkről, tehát kellően ködösített ahhoz, hogy bármit a vásárlóra rákenjen.

A reklámszövegek megszerkesztettségük alapján racionális kijelentéseknek tűnnek, azonban alaposabb elemzéssel kimutatható, hogy ezek a racionális logika szabályait legtöbb esetben megsértik, vagyis érvelési hibákat tartalmaznak. A leggyakoribb érvelési hiba az, hogy a reklám konklúziója szempontjából lényegtelen dolgokra próbál asszociálni, különösen olyasmikre, amelyek érzelmeket keltenek. Az otthon melegét és az elektromos tűzhelyet együtt emlegetni is mosolyra fakasztó, de a szabadság érzését emlegetni egy elektromos borotva kapcsán már egyenesen fura. Az egyediség, különlegesség, szabadság, illetve az egészségesség, fiatalság és vonzóság hangsúlyozása a hiú ember számára felállított csapdák, amelyek sok áldozatot szednek.

Sok leírás és osztályozás létezik az írott reklámokban fellelhető megtévesztési technikákról, a könnyű áttekinthetőség végett egy egészen egyszerű leíráshoz folyamodunk. David Boush, neves amerikai reklámkutató és munkatársai a megtévesztő hirdetések három nagy típusát különítik el: (1) a hamisság, (2) kihagyás és (3) beleértés.⁶¹⁰

A *hamisság* igen könnyen megérthető, hiszen ennek fő eleme a valótlan információ. Az ilyen kijelentések igazságértéke könnyen megállapítható, ha van lehetőség az ellenőrzésre. Például, ha egy élelmiszerről azt állítja a reklám, hogy 0 kalóriát tartalmaz, és kiderül, hogy 0-nál többet tartalmaz, akkor a hamisság ténye megállapítható.

A *kihagyás* esetén a reklámozó részben vagy teljesen elhagy információkat a termékről, vagyis az üzenet hiányos. Például, hogyha egy kozmetikai

készítményről kijelenti, hogy klinikailag tesztelt, de semmilyen egyéb indoklást nem tartalmaz, akkor az hiányos információnak tekinthető, mert a vevő tájékozottsága csorbul.

A *beleértés* kissé összetettebb, ennél a típusnál a (a) szemantikai homályosság, (b) a szubjektív spekuláció és a (c) külső igazodás révén próbálják meggyőzni a vásárlót. Szemantikailag homályosnak vagy bizonytalannak tekinthető minden olyan reklámszöveg, amelyik olyan szavakat, kifejezéseket, utalásokat tartalmaz, ami a termék felsőbbrendűségét hirdeti más termékekkel szemben, anélkül viszont, hogy az összehasonlítás alapját, módozatát részletezné. Ha egy autóról azt állítja a forgalmazó, hogy olcsóbb és jobb, de elfelejtí elmondani, hogy mihez képest, akkor manipulálni akar. Minden szöveg, ami befejezetlen mondatként éri el a fogyasztót, kezelhető úgy, mint ami a kihagyás és beleértés céljából született a hirdető fejében, azaz a megtévesztés szándéka jelen van. A szubjektív spekuláció egyik jellemzője, hogy atipikus, vagyis ritka kínálatot tesz a reklámozó, olyat ígér, ami nem nagyon szokott előfordulni, de igen kecsegtető. Például, túlsúllyal küzdő embereknek kínálnak „csodaszerként” fogyást elősegítő termékeket. „Fogyjon, akár 10 kg-t két hét alatt...”. Ez esetben a reklám csak azon kevesekre hivatkozik, akiknek a fogyás nagy erőfeszítések árán sikerült, de nem mondja el azt, hogy ez általában nem elérhető.

A szubjektív spekuláció másik sajátossága az, hogy igaznak kiált ki sejtéseket vagy feltételezéseket. Ha egy termék 100%-ban garantált hatású, de hiányoznak az alátámasztó bizonyítékok, a tesztelés eredményei, akkor félrevezető. Már eleve gyanút kellene ébresszen a vásárlóban az, hogy valami tökéletesnek van kikiáltva, hiszen a hétköznapi tapasztalatunk azt súgja, hogy bizony a dolgok működése inkább tökéletlen, mintsem hibamentes. Mitöbb, ezt a tudományos tapasztalat is megerősíti. Ha valami kiszámíthatóan jól működik minden körülmények között, az elsősorban gyanús, és nem tökéletes. Az autógyártás és forgalmazás egyik legnagyobb botránya kerekedett ki napjainkban, miután kiderült, hogy a Volkswagen autók szoftverét oly módon manipulálták a gyártók, hogy az ellenőrzéskor a károsanyag kibocsátást az előírt normáknak megfelelő szinten tartsa. A mutatók tökéletesnek tűntek, holott a valóságban az autók szennyeztek. A gyanú akkor ébredt fel, amikor az alacsony károsanyag kibocsátás túl konzisztensnek mutatkozott, azaz változatlanul jók voltak, függetlenül attól, hogy egy vadonatúj autót vagy egy ötéves autót teszteltek. Ennyire tökéletes

autót egyelőre nem lehet gyártani, tehát a túl jó jegyek nem kiválóságra utaltak, hanem egy csúnya átverést álcáztak.⁶¹¹

A külső igazodás azt jelenti, hogy az állítás nyomán hamis hiedelem alakul ki a fogyasztóban, vagy olyan meglévő hamis hiedelemre apellál, amelyik egy különlegesség, egy celebritás vagy szakértő jóváhagyása révén maradt fenn. Például, ellenállhatatlan szívtipró lehet abból a férfiból, aki ugyanolyan borotvapengét, habot és zselét használ mint James Bond. A tudomány tekintélye sem kevés. A reklámszöveg hitelesítésének legegyszerűbb módja, hogyha egy szakértő ajánlja. Leggyakrabban az orvosok és fogorvosok szeretnék, ha azt vásárlonánk, amit ajánlanak, de az üzletemberek, mérnökök, szakácsok és a szerelők sem maradnak nagyon el. Sőt, az otthon problémáihoz szívesen szólnak hozzá jószágos nagymamák és fáradthatatlan szuperanyukák is. Érdekes kérdés, hogy vajon ezek a személyek valódi szerepükben tetszelegnek-e vagy színészek. Nos, a világ különböző országaiban eltérőek az erre vonatkozó szabályok. Vannak országok, ahol csak diplomázott szakemberek szerepelhetnek szakértőként, tehát a színész nyakában nem lóghat sztetoszkóp, máshol viszont éppen ellentétes törekvés érvényesül, vagyis a szakembereket tiltják attól, hogy a státuszukból származó különleges bizalmat kereskedelmi célokra használják.⁶¹²

A bizalom tulajdonképpen minden hosszú távú társas akció központi eleme, enélkül az emberi kapcsolatok darabokra hullanának. Butaság lenne azt feltételezni, hogy erre a média fittyet hány, hiszen az átverés csupán rövidtávú célokat szolgál, semmiképpen nem tartós, közös terveket, és az emberek hamar gyanakvóvá és elutasítóvá válnak, hogyha felfedezik, hogy félrevezették őket. A reklám világában a vállalkozó tojáshéjon táncol, mert úgy kell bizalmat ébresszen, hogy közben az önös érdekeit érvényesítenie kell, egyszerre kell szolgáljon és uralkodjon. Ám a megcélzott közösség szerepe is legalább ennyire konfúz, hiszen a felkorbácsolt fogyasztói igényeit szeretné kielégíteni, de ezt csak körültekintően teheti meg. Csapdákat kell kerülnie, egy olyan világban, amiben a jószándék nem valóságos, ahol minden pozitív gesztus mögött egy viszonzásra váró könyörtelen marok arra vár, hogy pénz csörrenjen benne. Az életképes fogyasztó tehát folyamatosan mérlegel és döntéseket hoz. Tudatában van annak, hogy az üzlet világát sajátos értelmezési keretben kell megélni és kezelni. Érdekeinek megfelelően előrelátóan kell gondolkodnia, vagyis arra kell törekednie, hogy elkerülje a megtévesztést. Tudniillik, csak akkor számíthat hatósági védelemre, hogyha a

félrevezetés ténye bizonyított, holott sok esetben éppen azért nem valósulhat az meg, mert a fogyasztó szemfüles, és leleplezi a szándékot. Egy egészséges és ítélőképes felnőtt számára a hamis és igaz üzenet megkülönböztetése akár könnyű feladat is lehet, ám a tudomány arra figyelmeztet, hogy a döntést követően is hatással lehet a személy kognitív működésére egy túlzó reklám.⁶¹³ Például úgy, hogy a későbbiekben a személyek kedvezőbben ítélik meg a terméket, mint az egyéb kínálatot. Vagyis a személyt nem akkor befolyásolja igazán, amikor tudatosan mérlegel, hanem egy jövőbeni helyzetben, amikor egy ismert termék nevét kell előhívni. Ha azt preferálja, amit korábban hamisnak ítélt, akkor valószínűleg becsapták, nemde?

A reklámfelügyelettel megbízott szakemberek abból a feltételezésből indulnak ki, hogy a fogyasztó mérlegel, mielőtt döntene, vagyis a reklám megtévesztő jellegét aszerint állapítják meg, hogy miként értelmezné azt egy tipikus *gondolkodó fogyasztó* (reasonable consumer). Hogyha ez a fogyasztó belátja, hogy a reklám szövege manipulatív, de nem hagyja magát befolyásolni, akkor a reklám nem kifogásolható.⁶¹⁴ Például, ha egy pizzáról azt állítják, hogy „megkóstolod, és elrepít Nápolyba”, akkor azt csupán úgy kell értelmezni, hogy az íze olyan, mint az eredetié, de igazából senki ne várja azt, hogy egy hangulatos olasz utcácskában teleportálja őt egy lepénykenyér.⁶¹⁵ Bár az emberek zöme valóban nem fogja szó szerint értelmezni az üzenetet, mégis felvethető néhány fontos kérdés a reklámozó szándékát illetően és a fogyasztó mentális reprezentációja kapcsán. Miért nem elégszik meg a reklámozó az igazság egyszerű közlésével, miszerint a készítmény ízvilága megegyezik a nápolyi pizzáéval? A direkt megfogalmazás helyett metaforikus nyelvezet használ, ami az értelmezést bonyolítja. Vajon nem azért teszi ezt, hogy valami olyat is ígérjen többletként, ami csábítóbbá teszi a termékét? De igen, ezt biztosan állíthatjuk, a valóságot összekapcsolja egy illúzióval, mert így eladhatóbb. Sokaknak illúzió egy nápolyi pizzavacsora a Via Port'Alba 18. szám alatt, de elégtételt jelent az, hogy olyat ehetnek, amit ott fogyasztanak. Másfelől, a fogyasztó oldaláról nézve, vajon hányuknak jön be az az élmény, amit a reklám ígér? Mit jelent pontosan az, hogy gondolkodó fogyasztó? Hány százalékuk kell becsapva érezze magát ahhoz, hogy a reklámot blöffnek minősítsék? És mi van akkor, hogyha a gondolkodó fogyasztó nincs mindig résen és alkalmanként nem mérlegel? Helyzeti vagy személyiség faktorok befolyásolják inkább a feldolgozást? És mi a helyzet a kiskorúakkal, idősekkel, illetve azokkal, akik

képtelenek megfelelően értelmezni a metaforikus nyelvet? Sok olyan ember van a vásárlók között, akik mentális betegség, értelmi fogyatékoság vagy sajátos mentális működés miatt nem értik „jól” az üzenetet.⁶¹⁶ Ezeknek a személyeknek közismerten problémájuk van a „képes beszéd” értelmezésével, hiszen mindent szó szerint értenek.

A kérdések sora rávilágít arra, hogy a tudomány részéről mily sok empirikus vizsgálatra lenne szükség ahhoz, hogy a reklám hatásmechanizmusát pszichológiai mélységében értsük és ellenőrizni tudjuk, illetve a szabályozók részéről mily sok fehér folt-szerű gyakorlati problémát kellene észrevenni és megoldani.

Propaganda!

Ha megkérdeznénk a közeli ismerőseinket arról, hogy jártasak-e a média világában, akkor szinte biztosan azt válaszolnák, hogy igen, úgy gondolják, hogy eléggé sokat tudnak róla. Nem is várhatnánk más választ, hiszen a média a mindennapjaink meghatározó része, a világgal fenntartott kapcsolatunk jelentős része a média közvetítésével valósul meg. Pesze, létezik társas élet, ami függetlennak tűnik attól, amiről az újságok tudósítanak, ami a televízióban történik vagy a közösségi oldalakon zajlik, akár úgy is nevezhetnénk, hogy ez a megélt valóság, de igen nehéz lenne pontosan elkülöníteni a hírek világától. Még az önfeledt szerelmesek is sugdolóznak olyasmiről, amit az újságok megírtak, még a szalagmunka egyhangúságára ítélt munkás is pletykálhat a munka szünetében olyasmiről, amit tévében látott, de a meghitt családi együttlétől sem idegen az, hogy közösen néznek meg egy újonnan piacra dobott filmet. A XXI. században is van intimitás, de csak a média árnyékában. Vagyis nem meglepő, ha az emberek határozottan állítják, hogy sokat tudnak a médiáról, hiszen egyszerűen nem lehet megúszni a híreket. Mielőtt azonban kijelentenénk, hogy milyen kiszolgáltatott helyzetben vannak a fogyasztók a médiával szemben, mekkora teher számukra az, hogy folyamatosan információkkal bombázzák őket, azt is el kell ismernünk, hogy az emberek kedvelik a híreket. Néha komoly áldozatot hoznak azért, hogy értesüljenek olyasmikről, amit a saját bőrükön nem tapasztalnak. Fizetnek a hírekért, megvásárolják a drága technikai berendezést, amin keresztül a közvetítés megvalósulhat, rengeteg időt

elfecsérelnek azzal, hogy megnézik vagy elolvassák a tudósításokat, nem beszélve arról, hogy szívesen el is csevegnek másokkal a látottakról. Miért ez a nagy áldozat? Miért nem elégszenek meg a saját élménnyel? Mitől jelent többet a hír, mint a megélt valóság? A hír is valóságos, hiszen eléggé hasonlít arra, amit az emberek megélnék, de van benne valami plusz, valami olyasmi, ami egy picivel kijebbb kerül a közönség tapasztalatától.⁶¹⁷ Az emberrel történt dolgok valóságosak, a hírekben zajló dolgok pedig valószínűsíthetőek. Ami valószínű, az érdeklődésre tarthat számot, ennél fogva a hírszerkesztők törekedni is fognak arra, hogy a kínálatuk érdekes legyen. Az érdekesség a várhatótól való piciny eltérés olyan irányba, ami a befogadót kényszeríti a sémáinak az átszervezésére, vagyis olyasmivel gazdagodik, amit korábban nem tipikusnak ítélt. Nem hír az, hogy egy kutya megharapta a postást, mert ez gyakran előfordul azokkal, akik háznak, de ha a postás harapja meg a kutyát, akkor az információ rögtön hírré vedlik át, mert az ember tud ugyan harapni, de nem jellemző az, hogy így támadjon meg állatokat. A hír érdekessége szempontjából még az is fontossá válik, hogy pozitív vagy negatív tartalmat közvetít, mert a közönség a ritkábbra fogékonyabb. A hátborzongató esemény ritkább, tehát érdekesebb, ezért alakulhat ki az a paradox helyzet, hogy a híradókban a ritkább történés kitölti az egész műsoridőt, és csak elvétve találunk beszámolót gyakori történésekről. Vitán felül, ez egy torz kép az életről.

A hibrid média világában mindannyian rákényszerülünk arra, hogy a valóságos és a valószínűsíthető között folyamatosan lavírozzunk, az értelmezés kereteit cserélgetni kell, s bár elménk rugalmassága folytán képesek vagyunk erre, a túlterheltség okoz zavarokat. Ez főleg akkor jelent gondot, hogyha valószínűsíthető eseményeket valóságosként kezelünk, mert arra kényszerülhetünk, hogy megoldást keressünk nemlétező problémákra. Ha valaki egy kúsza maja jóslat alapján elhiszi, hogy világvége következik, és feladja mindenét „már úgylis mindegy” alapon, annak elég nehéz lesz a világvége utáni első napon szembenéznie önmagával és újrakezdenie az életét. Sajnos, a médiaüzenetek közül éppen a meggyőző szándékú üzenetek működnek a legolajozottabban, mivel a mechanizmusuk végtelenül egyszerű. Ez esetben a közlőnek csupán meg kell fogalmaznia a problémát, ami lehetőleg legyen elég hétköznapi, tehát a célszemély érezze valóságosnak, sőt érezze magáénak azt, és bizalmi alapon kínáljon rá egy megoldást, ami viszonylag könnyen elérhető. Az előző fejezetben sok „szelíd” példát láttunk

arra, hogy a reklámozó arra szólítja fel a közönségét, hogy tegyen lépést a megoldás fele, vagyis vásároljon. Ha korpásodik a haj, van megoldás, ha penészedik a fal, van megoldás, ha kecsegtet a tengerpart, akkor is van megoldás. Ez a képlet ugyanilyen egyszerűen, ám sokkal „ijesztőbb” tartalmakon is megvalósul, ha korpásodást hajléktalanságra, a penészedést munkanélküliségre, és az üdülést menekülésre cseréljük. Valószínűsíthető problémák, amelyekre van megoldás. Vegyük észre, hogy irdatlan nagy szerep hárul a médiára abban, hogy miként körvonalazza a problémákat, és milyen megoldásokat közvetít. Nincs ebben semmilyen újszerű felismerés, hiszen azt, hogy a média hatást gyakorol a társadalomra, misem bizonyítja jobban, minthogy a médiával egyidős a *cenzúra* és a *propaganda*. A cenzúrával az egyes nézetek terjedését próbálták korlátozni, míg a propagandával bizonyos nézeteket próbáltak terjeszteni.⁶¹⁸ A problémahelyzetre visszacsatolva, a cenzúra a valós problémák eltusolását próbálja elérni, míg a propaganda a valószínűsíthető problémák felnagyításán dolgozik, úgy hogy radikális megoldásokat kínál. Bár a két kommunikációs eljárás kéz a kézben jár, és szinte elválaszthatatlanok egymástól, mégis csupán a propaganda sajátosságait szeretnénk kielemezni, hiszen ebben mutatkozik meg legerőteljesebben a megfélemlítési szándék és a befolyásolási kísérlet. A propaganda az emberi elme működését három egymásra épülő szinten igyekszik elterelni: perceptuális, kognitív és viselkedéses szinten. Változást akar elérni abban, ahogy az emberek a valóságot szemlélik, módosítani szeretné azt, ahogyan az emberek a világról gondolkodnak, és igyekszik rávenni őket olyan viselkedésre, amit korábban nem alkalmaztak. Mindez tisztára olyan mint a meggyőzés, mondhatnánk, pedig van egy nagyon lényeges különbség a kettő között. A meggyőzés egy olyan kommunikációs eljárás, amelyikben mindkét fél, az aki meggyőző, és az is akit meggyőznek, törekszik arra, hogy valamilyen szükségletét kielégítsék, és ez jó esetben meg is történik. Ez tehát egy interakció. A propaganda esetében viszont az elsődleges cél az, hogy az üzenet létrehozója elérje a számára kívánatos változást, figyelmen kívül hagyva azt, hogy a másik fél ezt miként éli meg. Mivel a kommunikációs viszony nem kölcsönös, nem beszélhetünk interakcióról. Ebben az értelemben a propaganda a kommunikációnak egy sajátos formája, amelyben a felek szerepe kiegyensúlyozatlan.⁶¹⁹ Érezhető a különbségből az is, hogy a propaganda erőszakosabb minden eddig említett befolyásolási technikánál, olyan viselkedést kényszerít rá az emberekre,

amelyet propaganda hiányában nem tennének meg. Korántsem meglepő, hogy a fogalom ellenérzést ébreszt mindenkiben, aki ragaszkodik ahhoz, hogy szabadon gondolkodjon a világról és belátása szerint cselekedjen. Pedig a propaganda szolgálhat jó és rossz ügyet egyaránt. Legkézenfekvőbb tehát a propaganda eredményének az értékelése, ami lehet kívánatos vagy nem kívánatos. Ha pontosan ismert a hírforrás, hitelességre törekszik, és szándékosan nem ferdít, illetve manipulatív célja sem tudatos, akkor *fehér propagandáról* beszélünk. Például, egy környezetvédő szervezet erőteljes akcióba kezd az erdők megmentéséért, és ennek fontos eleme a tömegek nevelése, az emberek hozzáállásának gyökeres megváltoztatása, úgy, hogy beszédtemává teszik az erdőirtást, és folyamatosan felhívják a figyelmet ennek veszélyeire. A *fekete propaganda* esetén viszont nincs pontosan beazonosítva a hírforrás, az információk igazságtartalma hiányos, és tudatosan manipulál. Befeketít másokat, azért, hogy ellenük fordítsa a közvéleményt, illetve, hogy a kitervelt megsemmisítéshez felhatalmazást nyerjen. Például, a totalitárius rendszerekben egyes népcsoportokat vagy társadalmi rétegeket koholt vádak alapján kollektíven bűnösnek nyilvánítottak, azért, hogy megbüntessék vagy kiirtsák őket. A fekete propaganda legteljesebb képét egy disztópikus regény szolgáltatja, George Orwell 1984 című írása, amelyben a totalitárius világrend kiteljesedéséről ír.⁶²⁰ A történetben három nagyhatalom hadakozik egymás ellen, nem tudni pontosan mióta és miért. A regény főhőse Óceániában tengődik, abban a nagyhatalomban, ahol a Párt uralkodik, élén a Nagytestvérrel. A Párt az ideológiát a Gondolatrendőrség segítségével terjeszti igen hatékonyan, úgy, hogy ellenőrzi a polgárok gondolatait, illetve közutálata tárgyává teszi a másik két szuperhatalom ideológiáját. Az ellenség prototípusa Emmanuel Goldstein, egy dezertőr párttag, aki létrehozott egy szervezetet a Párt hatalmának megdöntése végett. Goldstein a Nagytestvér ellentéte, akit minden nap a „Két Perc Gyűlés” televíziós rituálé keretében kötelezően utálni kell, annak ellenére, hogy a létezése nem bizonyított. Mindeközben a teljhatalmú és jóságos Nagytestvér mindenkit szemmel tart, és az intimitás vagy társas élmény minden apró jelére könyörtelen megtorlást eszel ki. A leghátborzongatóbb intézkedés azonban nem is az aprólékosan megtervezett agresszió, hanem az, ahogy a gondolkodás szabadsága ellen fellép a hatalom. Egy mesterséges nyelvet találnak ki, aminek *újbeszél* a neve, és száműznek belőle minden olyan fogalmat, ami lehetővé tenné azt, hogy lázadáson

gondolkodjanak a használói. Közismert pszichológiai elmélet, miszerint a nyelv meghatározza azt, ahogy a világról gondolkodunk, pontosabban olyannak fogjuk látni a világot, amilyen fogalmak rendelkezésünkre állnak az anyanyelvünkben annak leírására.⁶²¹ Ha a pszichikum a nyelvi rendszeren keresztül tagolja a világot, és az állampolgárok nem ismerik a véleménykülönbségre utaló kifejezéseket, akkor nem is gondolhatnak olyasmire, ami a világrend biztonságát veszélyeztetné. Ez az állapot kétségtelenül a teljes kiszolgáltatottságé.

A propaganda tehát a totális kontroll eszköze. Nem véletlen, hogy mindig ott bukkan fel, ahol autokrácia, vagyis politikai abszolutizmus van. Az egyszemélyes vezetés, amelyik nem tűr semmiféle konkurenciát, csak úgy teremtheti meg saját biztonságát, hogy elhiteti a tömeggel, hogy semmi sem jobb az aktuális berendezkedésnél, és minden diverzió a tömeg biztonságát is fenyegeti. A manipuláció tehát arra irányul, hogy az emberekkel elhittessék, hogy mindaz, amit tesznek, az csak jó. Ha az emberek bizonyosak lesznek efelől, akkor minden felülről jövő manipulatív gesztust olyannak látnak, ami ráerősít a saját a tapasztalatukra. Így érthetővé válik, hogy a hitleri Németországban, a sztálini Szovjetunióban és a maoista Kínában a propagandának miért volt pozitív megítélése.

A tökélyre fejlesztett propaganda gépezetet azonban Joseph Goebbels mutatta be. Ő volt a náci Németország propagandaminisztere, Adolf Hitler jobb keze, akinek egy egész népet sikerült rávennie arra, hogy totális háborúba kezdjen, és hathatós segítséget nyújtott abban, hogy ártatlan emberek milliói végezzék gázkamrában. Egyszerre volt rendkívül felkészült és rendkívül fanatikus, így válhatott a fekete propaganda emblematikus figurájává. Jól ismerte a tömeg pszichológiáját, tudta, hogy a gépezet működésének elengedhetetlen feltétele az, hogy a tömegek szemével kell látnia.⁶²² És ő képes volt erre. Figyelembe kell vennünk azt is, hogy személyes kvalitásain túl, kedvezett neki az a körülmény, hogy egy – gazdasági és politikai értelemben is – frusztrált nemzet átnevelésére kapott lehetőséget, hiszen az I. világháborúban vesztes Németország éppen a szankciókat és a válságot nyögte. Hitler véleménye szerint az antanthatalom az egyértelműen hatékonyabb propagandának köszönhetően nyerte meg a háborút, melynek sikerült néhány hónap leforgása alatt démonizálni a németeket, míg a központi hatalmak propagandája legjobb esetben vicclapi élcelődésekre korlátozódott, ami teljesen alkalmatlannak bizonyult arra, hogy lelkesítse a

haderőt. Tény, hogy 1915-ben megszületett egy olyan szakértőinek kikiáltott jelentés, ami a németeknek az elfoglalt Belgiumban végrehajtott brutális kegyetlenkedéséről szól. James Bryce, a kivizsgáló bizottság vezetőjéről csak Bryce-jelentésnek nevezett dokumentum az első példája a hamis háborús propagandának, tudniillik a jelentésben leírt események nem történtek meg, szinte teljes mértékben valótlanságokat állít.⁶²³ Több nyelvre lefordították és széles körben terjesztették, ami a németekkel szembeni ellenérzést nagymértékben növelte. A háború után viszont fény derült a rosszindulatú manipulációra, sokan értesültek arról, hogy szándékosan megtévesztették őket. Miért kedvezett ez a későbbi náci propagandának? Azért, mert az emberek a korábbi kellemetlen tapasztalat miatt szkeptikusan fogadtak minden hírt a Harmadik Birodalomban zajló, ez esetben viszont valós kegyetlenkedésekről. Főleg a haláltáborokról szóló értesítéseket kezelték fenntartásokkal, egyfajta kollektív elhárítása volt ez a riasztó tartalmaknak, amiben megnyugtató és racionális gesztusnak tűnt a Bryce-jelentésre való hivatkozás. Ilyen körülmények között léphetett színre és idomíthatta nemzetét Joseph Goebbels.

Érdemes szemügyre venni, hogy milyenek látta a hatékony propagandát, és összevetni azzal, amit a jelenben gondolunk erről, hiszen egyszerre ijesztő és csodálatos, hogy miként lehet a leggonoszabb gondolatokkal oly mértékben megfertőzni embereket, hogy higgyék és akarják is a pusztulásba torkolló lehetetlent. Néhány évvel a második világháború befejezése után Leonard Doob, a Yale egyetem pszichológia professzora alapos elemzésnek vetette alá Goebbels több ezer oldalas kéziratát a propagandáról, miután az amerikai kézre került Berlin ostromakor.⁶²⁴ Doob majdnem húsz olyan elvet vélt felfedezni, ami a mesteri propaganda alapjául szolgált, ezek közül néhányat érdemes megemlítenünk, hogy megértsük, miért lehet Goebbels gyakorlatát kiemelkedőnek tekinteni. Goebbels hamar felismerte azt, hogy a sikeres propaganda feltétele a teljes centralizálás, vagyis hogy egyetlen intézmény feleljen mindenfajta propagandatevékenységért, továbbá az is, hogy a titkosszolgálatok és a közvélemény adataihoz egyaránt hozzáférjen. A centralizálás lehetővé tette, hogy az összes médiaorgánus fölött ellenőrzést gyakoroljon. Ez utóbbi az akkor létező sajtótermékek mindegyikére vonatkozott, de különös figyelmet szentelt az auditív és a vizuális médianak. A rádióüzenetek akkoriban már igen sok emberhez eljutottak, a mozgókép még újszerűnek számított, de éppen ezt használta ki nagyon okosan. Tudta,

hogy a film élményvilága teljesen különbözik attól, amit a polgárok addig a hírektől kaptak, így jól érvényesíthető a hiányelv, vagyis ami ritka, az egyben fennkölt is. A képek üzenete sokkal direkter, és a hatás különösen jól érvényesül tömegben. A náciak sosem gondolkodtak abban, hogy az akkor már létező televíziós technika fejlesztésére költsenek, bár 1935 óta sugároztak műsorokat rendszeresen Németországban. Ennek az a magyarázata, hogy a televíziózás individuális élmény, vagyis a személy kritikai szemléletének jóval nagyobb teret enged, míg az elbűvölt tömegben a véleménykülönségnek nincs helye. Az emberek igen sokszor azért gondolkodnak és cselekednek hasonló módon, mert a többséghez igazodnak. Ezt *utánfutó-hatás*nak nevezik. Az utánfutó-hatás felerősítésére pedig kiváló lehetőség a megtervezett, grandiózus tömegjeleneteket sugárzó film. A tömeges filmnézés fontosságát jelzi, hogy minden városban üzemeltettek mozit, és mintegy 300 teherautó szállított a német falvakba mozi technikát. A filmszínházak kiemelt szerepét bizonyítja, hogy Berlin bombázásakor a légvédelmi erőket úgy helyezték el, hogy az ilyen célú épületeket képesek legyenek megvédeni.⁶²⁵

Goebbels úgy gondolta, hogy a propagandának oly módon kell működnie, hogy az hatással legyen az ellenség politikájára és akcióira, vagyis a hadviselés egy módozatának tekintette. Nagyon alaposan mérlegelt, amikor információkat tett közzé, igen jó elmeolvasónak bizonyult, hiszen végig azt tartotta szem előtt, hogy miként vélekedne az ellenség egyik vagy másik hír hallatán. Ravaszul eltitkolta azokat a híreket, amelyek az ellenséges titkosszolgálatok számára hasznosnak bizonyultak volna. Például, amikor az angolok arról írtak, hogy légi csapásaikkal óriási károkat okoztak a németeknek, akkor nem volt hajlandó megcáfolni ezeket, mondván, hogy inkább higgyék, hogy sikerük volt, mintsem, hogy ez a valóságban azért történjen meg, mert a németek információkat szivárogtatnak ki a haderejükről. Hasonló módon, hogy a saját katonái ne becsüljék le az ellenfél erejét, sajnálattal cenzúrázott olyan információkat, miszerint a szovjet hadsereg felszereltsége hiányos, illetve, hogy a németek titkos fegyvereken dolgoznak. Olykor még a katonai sikerekről is hallgatott, ha a nagy mentális játszma úgy kívánta. Fontosnak tartotta, hogy megnyerjen és a gépezet részévé tegyen példás magaviseletű vezetőket. A Hitler iránti elfogultsága és rajongása ellenére is képes volt tárgyilagosan mérlegelni egy-egy nyilvános szereplés hatását. Leírta például, hogy a Führer beszéde, ami a német népnél

kitörő lelkesedést okozott, az ellenséget csupán szórakoztatta. A kiváló képességű Rommel tábornokból igazi hőst faragott, viszont kínosan ügyelt arra, hogy a fegyelmezetlen tisztekről soha egyetlen szót se ejtsen, azon kívül, hogy betegség miatt átmenetileg helyettesítésre szorulnak.

Goebbels igen nagy gondot fordított arra is, hogy az üzenet időbeli ütemezése megfelelő legyen. Az volt az elv, hogy maximalizálni kellett a pszichológiai hatást. Ennek egyik lehetősége az, hogy a belső információ hamarabb elérje a hallgatóságot, mint a külső. Azt tartotta, hogy az igazság annál van, aki először beszél, ezért, ha jónak látta szólni egy esemény kapcsán, akkor gyorsan megtette azt. 1943-ban, amikor Kijevet felszabadították a német megszállás alól, azonnal bejelentette a kudarcot, hogy ne a szovjetek irányából érkezzen a hír. A propaganda sajátossága, hogy a nem kívánatos információt bagatellizálja, de a kívánatos információt belesulykolja a hallgatóságba. Ezt nyilván, ismétlés nélkül nehéz lenne elérni, ám Goebbels jó érzékkel meg tudta állapítani, hogy mennyi megerősítésre van szükség a tanulás létrejöttéhez, és mikor haszontalan az ismétlés. A zsidók elleni lejárató kampányokat többnyire néhány hetesre tervezték, ám abbahagyták az intenzív „etétést”, mihelyt a lakosság 70-80%-a elkötelezett antiszemitának vallotta magát. Goebbels rájött arra, hogy a túlcitált hír veszít az értékéből, sőt unalmassá, idegesítővé válhat, ami attitűdbeli változást okozhat. Ennek megfelelően, egy idő után korlátozta a német tengeralattjárók sikereiről szóló beszámolókat, amelyek egyébként igaznak bizonyultak, mert a túl sok pozitív hír egyfelől csökkentette a lakosság érdeklődését, másfelől pedig a sorozatban érkező jó hírek növelték a bizalmatlanságot a hírforrásokkal szemben. Goebbels tehát idejekorán felismert egy olyan jelenséget, amit a tudósok manapság vettek górcső alá, miszerint ha valami túl jó, akkor az gyanús. Ha sorozatban ömlöttek volna a bizonyítékok arra, hogy német tengeralattjárók mindig győznek, akkor az rontotta volna a hitelüket. Itt meg kell jegyeznünk, hogy ez az éleseszűség nem jellemezte a korabeli diktatúrák vezetőit, akik minden alkalmat megragadtak arra, hogy bizonyítsák kiválóságukat, amivel polgáraik körében éppen az ellenkező hatást érték el.⁶²⁶ Goebbels nagy erénye az volt, hogy tudott hallgatni, ha kellett, és csak akkor beszélt, ha tényekkel támaszthatta alá állításait. Nem keveredett szócsatába, hogyha nem volt elegendő érve az ellenség állításának cáfolásához, viszont a teljes némaságot sem tartotta bölcs dolgonak. Amikor a Harmadik Birodalmat azzal vádolták, hogy üldözi a zsidókat, akkor nem hallgattak,

hanem azonnal beindították az antibolsevik propagandát, vagy felemlegették az angolok kegyetlenkedéseit Indiában és Közel-Keleten.

Goebbels fontosnak tartotta azt is, hogy címkékkal lássa el azokat a dolgokat, amiről a propaganda szól. A címkézés kiváló lehetőség arra, hogy az embereket sztereotípiák használatára bírjuk. A sztereotíp gondolkodással az embereket jól elkülöníthető osztályokba soroljuk. Általánosító és egyszerűsítő jellegük van, ezért az így elraktározott információ többnyire torz és pontatlan. A merev sztereotípiák mentén történő kategorizáció fekete-fehér jellegű, azaz hamar el lehet jutni arra a következtetésre, hogy a „mi” a jók, és az „ők” a rossz. A címkék arra szolgálnak, hogy ezt a következtetést verbális vagy vizuális támogatással teljesen beágyazzuk a gondolkodásba, vagyis a gyűlölet célpontját pontosan megjelöljük. A zsidót csak kapzsiént emlegették vagy aránytalanul hosszú orral és nagy fülekkel ábrázolták, ezért nem tartózkodott a „jók” közé. Ehhez hasonló címkékkal illettek mindenkit, akit ellenségnek tekintettek, de ugyanígy léteztek „jó” címkék is. A Führer (vezér) és Reich (birodalom) szavak csak egyetlen embert és egyetlen országot jelölhettek, könyörtelenül cenzúráztak minden egyéb asszociációt. A szélsőségesen sztereotíp gondolkodás, mely szerint a dolgok pontosan elhatárolhatóak és szembeállíthatóak jó és rosszként, utat nyitnak a bűnbakképzésnek. A bűnbakk mindenért hibás, minden felelősség őt terheli, ezért mihamarabb meg kell szabadulni tőle. Ez a kifordított gondolat vezetett a „végső megoldás” gyakorlatba léptetéséhez, így ártatlanok millióinak halálához.

A hibás következtetés önmagában még biztos, hogy nem elegendő ahhoz, hogy a polgárok a „rosszak” pusztulását követeljék. Ehhez egy sajátos emocionális állapot is szükséges. Ez a félelem. „Mivel a lakosság többnyire békeszerető, igazából semmi okot nem látnak arra, hogy idegen földön kalandokba keveredjenek, öljenek és kegyetlenkedjenek. Ezért fel kell rázni őket. És ahhoz, hogy felrázd őket, meg kell félemlítened” – állítja Chomsky, a híres nyelvész, a propagandáról értekezve.⁶²⁷ Goebbels kiválóan értett ahhoz is, hogy a tömegek fenyegetettség érzését manipulálja. Tisztában volt azzal, hogy megfélemlítés nélkül az emberek nem törődnek egy látatlan ellenséggel, viszont azt is tudta, hogy a túl nagy méretű félelem bénító jellegű, ami szintén nem kívánatos. Győztes csaták után gondja volt arra, hogy csak annyira hangsúlyozza ki ezek jelentőségét, hogy az teljes megkönnyebbüléssel és ellazulással ne járjon. Erre, egyéb híján, mindig kéznél volt a

bolsevizmus térhódítása és a világméretű zsidó összeesküvés, mint az árja faj kiteljesedésének legnagyobb akadályai. Vesztes ütközetek esetén nem titkolta a vereséget, de igyekezett kihangsúlyozni azt, hogy a végső győzelmet ezek a legkevésbé sem hátráltatják. Amikor a németek nyugtalansága a szövetségesek bombázásai nyomán a tetőfokára hágott, akkor ravaszul azzal próbálta hűteni a hangulatot, hogy ha a légi csapások valóban komoly veszélyt jelentenének, akkor a kormány lenne az első, amelyik Berlinből elmenekülne. A Führerbunker biztonságáról természetesen hallgatott.⁶²⁸

Joseph Goebbels kommunikációjának hatékonysága vitathatatlan, ugyanakkor, dacára annak, hogy sokat tudott a tömeg pszichológiájáról, döbbenetes, hogy egy birodalomnyi polgárt képes volt manipulálni hosszú éveken keresztül. Goebbels kegyetlenül valóságos példája megerősítést nyert kontrollált körülmények között azokban a későbbi szociálpszichológiai kísérletekben, amelyek a tekintélynek való engedelmességet vizsgálták. Az emberek zöme hajlamos engedelmeskedni a hatalomnak, még akkor is, hogyha olyasmit kérnek tőlük, ami a lelkiismeretükkel ellenkezik, ráadásul a csoport nyomása miatt igazodnak is a többség véleményéhez, akkor is, ha tudatában vannak az igazuknak.

Ha olyan mélyen gyökerezik a hierarchia tisztelete és az utánfutó-hatás, hogy felülírja a személy morális ítéleteit, akkor lehet-e ellenszere a propagandának? A következő kis szövegrészlet a negatív kicsengése ellenére implicit módon sugalmazza a választ. „A propaganda elsősorban az érzelmekre hasson, s csak kisebb mértékben az értelemre. Nem szükséges, hogy a nép tudatosan gondolkodjék, hiszen az emberek felfogóképessége amúgy is meglehetősen korlátozott, intelligenciájuk csekély, viszont igen gyorsan felejtene. Ehhez képest a hatásos propaganda csupán néhány pontra szorítkozhat, s a jelmondatokat addig kell ismételnie, míg a közönség minden tagja megérti, hogy hogyan kell értenie azokat.” Érződik a sorokból, hogy nem egy jószándékú ember gondolatait tartalmazza, hanem olyan valakijét, aki meggyőződéses manipulátor, akit zavarna az, hogy az emberek a szavai mögé néznének, netalán másképpen gondolkodnának. Nem meglepő, hiszen Adolf Hitler leghíresebb művéből, a *Mein Kampf* című könyvből származik az idézet, ami a náciizmus ideológiai alapvetésének számít.⁶²⁹ „Minél kisebb a tudományos tehertétel és minél inkább a tömeg érzelméhez szól a propaganda, annál átütőbb az eredmény. Ez a propaganda helyességének és helytelenségének legkitűnőbb fokmérője, és semmi szín

alatt sem egynéhány tudósak vagy esztétikai ifjoncnak a kielégítése” – így folytatja gondolatait. Hitler idegenkedése a tudással felvértezett társadalomtól a legmeggyőzőbb bizonyíték arra, hogy a propaganda legjobb ellenszere a tudás. A szabadon gondolkodó és a szólás szabadságával élő egyén immunitása a propagandával szemben hatványozottan nagyobb, mint azoké, akik csak úgy érzik magukat biztonságban, ha mások mutatják és magyarázzák a bejárando utat. Manapság az információ hatalmi tényezővé vált, és ez egyszerre jelent veszélyt és védelmet az emberek számára. A többcsatornás média zsigájában a manipulátorok is zavartalanul kiabálhatnak, a jó hír viszont az, hogy a hamis hang könnyebben kiszűrhető, ha kulturált hangon is szólnak hozzánk.

Bolyongás a világfaluban

Belegondolni is nehéz, hogy milyen sok ismerettel rendelkezik a modern ember. Tud a vírusokról és tud a fény terjedési sebességéről, ismeri saját fajtáját és ismer több millió egyéb fajt, ismeri a pénzt, és azt a végtelen sok terméket és szolgáltatást, amit megvásárolhat vele, ismeri az anyag megszámlálhatatlanul sok formáját, de gondolkodni tud az antianyagról is, sokat tud az őseiről és azok történeteiről, de képzelete a jövőbe is nehézség nélkül elrepíti. Honnan származik ez az irdatlan mennyiségű információ? Alapvetően három forrásból. Ezek egyike a tapasztalat. Vagyis az érzékszerveink folyamatosan ismereteket szolgáltatnak a világról, látjuk, hogy felhők néha elborítják a napot, halljuk, hogy az esőcseppek koppanak az ereszen, és bőrünkön érezzük, hogy lecsökken a hőmérséklet. Az ismeretek másik forrása az értelemhez kötött, vagyis képesek vagyunk arra, hogy a tapasztalataink alapján következtetéseket fogalmazzunk meg a világgal kapcsolatosan. Mivel a felhők eltakarják a napot, és látjuk, hogy az emberek sietve fedezékbe húzódnak vagy esernyővel sétálnak, akkor valószínűsítjük, hogy eleredt az eső. Tudjuk, hogy az esőcseppek hidegebbek, mint a talaj felszínén a levegő, ezért ki tudjuk következtetni, hogy hűvösebb lesz eső után, mint előtte volt. A tudás harmadik forrása a közlés. Úgy is megtudhatjuk, hogy eleredt az eső, hogy valaki közli velünk, például bemondják a rádióban. Ezeknek a tapasztalatoknak, következtetéseknek és közléseknek nyoma marad az elménkben, az emlékezet segítségével tárolni

tudjuk ezeket, és szükség esetén előhívhatóak. Érdekes mód, ez utóbbi a legkevésbé megbízható forrás, mégis ezzel élünk a leggyakrabban, vagyis a tudásunk tetemes része nem tapasztalatból vagy következtetésekből származik, hanem közlés útján tettünk szert rá. Tudunk történelmi eseményekről, pedig nem lehettünk ott, ismereteink lehetnek sosem látott tájakról és emberekről, pedig sosem jártunk arra, és elhithetünk olyan dolgokat, amiket tudós emberektől hallottunk, pedig mi magunk nem tudnánk kikövetkeztetni. Azám, ha az összes tudásunkból kiostálnánk mindazt, amit másoktól hallottunk és elhittünk nekik, akkor kevés információ maradna. Vagyis a saját tapasztalatára utalt ember igen keveset tudna a világról. Másképpen fogalmazva, aki sokat tud, az nem feltétlenül tapasztalt, hanem inkább rengeteget tanult másoktól. A közléssel viszont az a probléma, hogy rengeteg olyan információt tartalmazhat, amit nincs módunkban leellenőrizni. Gyanús forrás, félrevezető lehet. Ez alól csupán a tudományos közlés képez kivételt, mert a tudományos közösség azonnal leellenőrizheti azt, cáfolhatja vagy megerősítheti. Nem csoda, hogy a tudományos publikálás feltételei szigorúan szabályozottak. A többszöri, módszeres ellenőrzés a tévedés lehetőségének szisztematikus kizárásával jár, ezért a tudományos vizsgálat a tényyszerűség általunk ismert legjobb próbája. Gondoljunk csak bele, hogy milyen sokáig kételkedtek az emberek ma már közönségesnek minősülő ismeretekben. Az, hogy a bolygónk kerek és folyamatos mozgásban van tapasztalati úton nehezen alátámasztható, de kikövetkeztethető, és annyi tudományos bizonyíték van mellette, hogy egyetlen épeszű civilizált ember sem veheti komolyan azt, hogy lapos, és hogy a végein lelógathatja a semmibe a lábát. Ezért a tudásért azonban sokan vért izzadtak, és a szó szoros értelmében megszenvedtek.

Ott van viszont még egy csomó forrás, ami folyamatosan információkat közöl velünk, de ezeknek az igazságtartalma nem megy át olyan szigorú szűrésen, mint a tudomány esetében. Ebbe a kategóriába tartozik a piaci kofa, a kávéházi társaság, a napilap vezércikke, a televízió hírműsora és a világhálón közzétett hírek is, amelyek a nagyfokú megbízhatatlanság és a nagyfokú megbízhatóság végpontjai közötti skálán mozognak. Vannak olyan források, amelyeknek szinte semmit, másoknak meg szinte mindent elhiszünk. Ahogy az egyes emberek megbízhatósága, ugyanúgy a hiszékenyséjük is változó. A hírszűrés minden egészséges embernél működik, de nem azonos hatékonysággal. Vannak, akik kevés és felületes

bizonyítékkal meglegszenek, mások viszont szigorúan ellenőrzik az üzeneteket, és akár az elégségesnél is több bizonyítékot gyűjtenek ahhoz, hogy véleményt formáljanak. Ez utóbbi időt és intellektuális erőfeszítést igényel, de magas a hozadéka, mert az ilyen emberek hiedelemrendszere stabilitást mutat, azaz nincsenek ráutalva arra, hogy világképüket újra és újra átrendezzék. Aki viszont mindent elhisz, annak a hiedelmei kuszák és rendezetlenek, folyamatos átszervezés alatt állnak, mert a felmerülő disszonanciákat csökkentenie kell. Ez a típus a pillanatnyi sporlós intellektuális bevonódásért cserébe krónikus adaptációs válságban és reprezentációs zűrzavarban él.

Az elektronikus médiakörnyezetben a felhasználó különösen nehéz helyzetbe kerül, mert a töménytelen információ ellenőrizhetetlenné válik. Az információ címzettje a bőréen érzi a szelekció szükségességét, mert pillanatok alatt szembesülhet egymásnak ellentmondó tartalmakkal, és rá van kényszerítve arra, hogy identitásához igazodó üzeneteket keressen, vagy pedig identitását újratemtse, annak ellenére, hogy eszközei hiányosak ehhez. Ez egyfajta kulturális neurózist okoz, állandó készségi állapotot, amiből nem lehet kilábalni. Marshall McLuhan, a médiafilozófia kanadai fenegyereke merészen fogalmaz, amikor azt állítja, hogy az új médiakörnyezet az emocionális dimenzióban visszarepíti az emberiséget a törzsi világba, ahol mindenki részt vesz mindenki életében, mindenről tudomást szerezhet, és mindenbe beleszólhat. Ez a *globális falu*.⁶³⁰ A hajdan volt emberiség pletyka alapú kommunikációja így visszaköszön egy hipermodern köntösben, ám alapjában ugyanazokat az érzelmi áramköröket ingerli. A kettő közé ékelődött Gutenberg-érában, az írásbeliség, majd a nyomtatás megjelenésével az emberek megtanulták, hogy a dolgokat oksági rendbe helyezve észleljék és értelmezzék, és ez vezetett a törzsi hálózathoz való kiszakadáshoz, illetve az individuális társadalmak megjelenéséhez. A tér és idő kontinuitása akkor zavartalanak tűnt, ám a modern médiakörnyezet fokozatosan ugyan, de gyors tempóban felszámolta azt. Ma egyidejűség uralkodik és a tér is kiküszöbölődik, sőt az individuumnak is befellegzett, mert a tömegmédia mindent közös üggyé alakít. „Miénk a vadonatúj egyszerremindenütt világ. Az idő megszűnt, a tér elenyészett. Elkezdjük újraalkotni azt az ősi érzést, azokat a törzsi érzelmeket, melyektől az alig pár évszázados írástudás elválasztott minket” – mondja McLuhan.⁶³¹ A szavainak súlyát az adja igazán, hogy amikor ezt kijelentette, fél évszázaddal ezelőtt,

akkor még a hiperlinkekkel összefűzött világháló, a *world wide web* nem is létezett, tehát a kijelentése immár beigazolódott tudományos próféciaaként is megállja a helyét.

A tömegmédiá üzeneteinek tehát erős társadalmi hatásuk van, a társas lét minden részletében felbukkannak, értékelnek és formálnak. Bizonyos értelemben a média tereli át az embert a családi kötelékből a világfaluba, a törzsi szocializáció ösvényén. Utat mutat abban, hogy miként éljünk, milyen értékrendet tartsunk elfogadhatónak, hogyan gondolkodjunk egymásról, az autoritásról, a fogyasztói létről, az egészségről, a boldogságról és általában a világról. A média által közvetített kép azonban nem a valóság. Bármennyire közönségesnek tűnik, ez talán a legfontosabb megállapítás. Minden média-üzenet a valóságnak egy lehetséges konstrukciója csupán, ami ismeretet tartalmaz ugyan, de beépítve megtalálható benne az attitűd, az értelmezés és a következtetés.⁶³² Ez a közlés fogja jelenteni a mi valóságunk, ami nem objektív és nem pártatlan. Vagyis a tudásunk zöme egy fortélyosan kiépített forrásból származik, aminek a vize oltja ugyan a szomjat, de meglehetősen zavaros. Ez egyszerre aggasztó és üdítő.

Elegendő, ha csupán a megtévesztés jelenségét vesszük alapul. Aggasztó, hogy behálózott világban a befolyásolási kísérletek annyira elszaporodtak, hogy túltelítettségéről beszélhetünk, vagyis a felhasználó kötelezően önvédelemre kényszerül.⁶³³ A marketingben ez mindenképpen szemet szúr. Aki a világhálót használja, lépten-nyomon elszalaszthatatlan ajánlatokba ütközik, és szinte mindegyik termék csodaszerként van feltüntetve. Ennek az az oka, hogy versenyezni kell a felhasználó figyelméért, így olyan módon „csomagolják” ezeket, ahogy a leginkább ráharapnak az emberek. Nem lehet kibújni az alól, hogy ez a fogyasztói társadalmat is minősíti, hiszen nem csak a média formálja az embereket, hanem a fogyasztói normák és igények is hatással vannak a médiakultúrára. A szenzációkat napi szinten kell szállítani, mert erre van igény, vagyis olyan ellentmondásos helyzet alakult ki, hogy médiakörnyezetben a szenzáció hétköznapiaként számít, a hétköznapi pedig semmitmondó, fölös információ. A különlegesség erős szelekciós nyomást jelent a média számára, így olyan mechanizmusokat eredményezett, amelyek a figyelem folyamatos fenntartását teszik lehetővé, így napi szinten, bárhol elhozza a hírt, és abban a csomagolásban, amiben a leginkább tetszetős. Az üzenet pszichológiai vonzereje maximalizálódott. Ezzel egyidejűleg értelemszerűen szaporodnak a blöffök, mert a szenzációs

események, felfedezések, jószágok statisztikailag ritkák, ez az egyik sajátosságuk. Ha viszont napi rendszerességgel kell gyártani, akkor sokszor kénytelenek megtoldani a póre valóságot valami olyasmivel, ami különlegessé teszi azt. Óriási szerencse viszont, hogy az emberi kíváncsiság oly mértékben szerteágazó, hogy a tömegmédia kénytelen sokféle tartalomra és sokféleképpen megfogalmazni a különlegességet, így ez soha korábban nem tapasztalt diverzitást eredményez. A modern média akaratlanul rásegít arra, hogy emberi csoportokat különítsen el, és határozottan megkülönböztesse egyiket a másiktól, holott ezzel ellentétes az a szándéka, hogy minél több embert szólítson meg egyszerre. De ez így van jól, ez a forrás nyugtatóan üdítő jellegzetessége. Miért? Azért, mert ott, ahol a tömegkommunikáció változatos, sokszínű, nehezebben elképzelhető az ideológiai indoktrináció, nem működhet jól a propaganda. A sokszínűség nem szünteti meg a propagandát, de gátat szab annak, hogy országokat és nemzeteket daráljon be, ahogy tette ezt Goebbels a maga idején. Lehetetlen megszüntetni azt, hogy az embereket érdekek mentén az orruknál fogva vezessék, mert ez alapvetően része az emberi létnek is, viszont ellen kell állni annak, hogy egyetlen irányba tereljék őket, mert az nagyon komoly veszélyeket rejtget. A modern média jelenlegi rendszere ebben a vonatkozásban protektív tényezőként működik: mindenki számára nélkülözhetetlenné teszi magát, ezzel társas kohéziót teremt, de ugyanakkor elkülöníti az embereket, mert változatos módon szólítja meg őket. A paradox állapot mögött egy egyszerű kényszerűség húzódik meg, az, hogy versenyezni kell a médiafogyasztók figyelméért.⁶³⁴

Felmerülhet a kérdés, hogy mi a jövő. A média az emberi tudás legnagyobb forgalmazója, és befolyása még mindig növekvőben van. Ennek a tudásnak fontos része az, hogy egy fogyasztói társadalom tagjaiként élünk, ennek minden társadalmi, kulturális és pszichológiai vetületével együtt. A média valósága azonban, aprólékosan kiépített gazdagsága ellenére, nem a világ valósága. Az embereknek meg kell tanulniuk azt, hogy lehetőség szerint felismerjék és függetlenítsék magukat azoktól a konstruktumoktól, amelyek az illuzorikus világ problémáira kínálnak megoldásokat. Olyan döntéseket kell hozniuk, amelyekkel ők is és a világ is jól járnak, még akkor is, hogyha ez az egyén és média érdekeinek ütközésével jár. Szerencsére, ez a fajta tudatosság teljes mértékben tanulható és tanítható, ennek környezeti feltételei is adóttak a családban és az iskolában, és természetesen a jóhiszemű

médiában is. Ahogy megtaníthatóak a gyerekeink arra, hogy a kevésbé mérgező, biotermesztésű gyümölcsöt fogyasszák, ugyanúgy arra is megtaníthatóak, hogy ne „túlkezelt” híreket olvassanak, hanem jó érzékkel válasszák ki azokat, amelyek igaz szándékot tartalmaznak. Mert ha igény van rá, és elég hangosan követelik, akkor az üzenet leszállítható bio-formában is, egy eredeti, biohír csatornán.

Jegyzetek

- ⁵⁴³ A művek magyarul elérhetőek az alábbi oldalon:
<http://mek.oszk.hu/03000/03018/03018.htm> (2015.11.06.)
- ⁵⁴⁴ Hadley Cantril tanulmánya magyarul is olvasható teljes terjedelemben.
 Cantril, H. (1940/1981): Támadás a Marsról. *Jel-Kép*, 3, 78-88.
- ⁵⁴⁵ http://www.slate.com/articles/arts/history/2013/10/orson_welles_war_of_the_worlds_panic_myth_the_infamous_radio_broadcast_did.html (2016.02.18.)
- ⁵⁴⁶ https://en.wikinews.org/wiki/Fictional_documentary_about_Flemish_independence_causes_consternation_in_Belgium (2015.11.11.)
- ⁵⁴⁷ https://en.wikipedia.org/wiki/2010_Georgian_news_report_hoax (2015.11.11.)
- ⁵⁴⁸ Huxley, A. (1932/2008): *Szép új világ*. Cartaphilus Kiadó, Budapest
 Orwell, G. (1949/1984): 1984. Európa Kiadó, Budapest
 Burgess, A. (1962/2007): *Gépnarancs*. Európa Kiadó, Budapest
- ⁵⁴⁹ Lasswell, H. (1927/1971): *Propaganda technique in World War I*. MIT Press, Cambridge
- ⁵⁵⁰ Myat K. (2010): Médiaelméletek és a késő-modern médiakörnyezet. *Médiakutató*
http://www.mediakutato.hu/cikk/2010_02_nyar/04_mediaelmelet (2015.11.12.)
- ⁵⁵¹ A médiahatásokról bővebb leírás itt olvasható: Zsolt P. (2002): *Tömegkommunikációs elméletek. Politikai pszichológiai gyakorlatok*. Eu-Synergon Kiadó, Vác-Budapest
- ⁵⁵² Bajomi-Lázár P. (2006): Manipulál-e a média? *Médiakutató* http://www.mediakutato.hu/cikk/2006_02_nyar/04_manipulal-e_a_media (2015.11.12.)
- ⁵⁵³ Rivers, W.L., Mathews, C. (1999): *Médiaetika*. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest
- ⁵⁵⁴ Bajomi-Lázár P. (2006): Manipulál-e a média? *Médiakutató* http://www.mediakutato.hu/cikk/2006_02_nyar/04_manipulal-e_a_media (2015.11.12.)
- ⁵⁵⁵ Pratkanis, A., Aronson, E. (1992): *A rábeszélőgép. Élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével*. Ab Ovo Kiadó, Budapest
- ⁵⁵⁶ Rivers, W.L., Mathews, C. (1999): *Médiaetika*. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest
- ⁵⁵⁷ Vista, A. (2015): Mass media, the „sensational message”, and the metamorphic truths. *Telematics and Informatics*, 32, 416-423.
- ⁵⁵⁸ Rivers, W.L., Mathews, C. (1999): *Médiaetika*. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest
- ⁵⁵⁹ <http://www.adweek.com/news/advertising-branding/undivided-attention-how-epic-split-became-buzziest-ad-cannes> (2015.12.12.)
- ⁵⁶⁰ McCloskey, D., Klammer, A. (1995): One quarter of GDP is persuasion. *American Economic Review*, 85(2), 191-195.
- ⁵⁶¹ Antioch, G. (2013): Persuasion is now 30 per cent of US GDP. Revisiting McCloskey and Klammer after a quarter of a century. *Economic Round-up*, 1, 1-10.

- ⁵⁶² Szent Biblia, azaz Istennek Ó és Új Testamentumában foglaltatott egész Szent Írás (Károli Gáspár fordítása) Magyar Biblia Tanács, Budapest, 1990, 588. oldal
A susárló régi magyar nyelven sugdolózó, pusmogó embert jelent, aki mások ellen áskálódik.
- ⁵⁶³ https://en.wikipedia.org/wiki/Compliance_gaining (2015.11.13.)
- ⁵⁶⁴ Gass, R.H., Seiter, J.S. (2014): *Persuasion: Social influence and compliance gaining*. Routledge, New York
- ⁵⁶⁵ Marwell, G., Schmitt, D.R. (1967): Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry*, 30, 350-364.
- ⁵⁶⁶ Gass, R.H., Seiter, J.S. (2014): *Persuasion: Social influence and compliance gaining*. Routledge, New York
- ⁵⁶⁷ Pratkanis, A., Aronson, E. (1992): *A rábeszélőgép. Élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével*. Ab Ovo Kiadó, Budapest, 194. oldal
- ⁵⁶⁸ Cialdini ezt a kötelezettség és következetesség alapelveként említi, ugyanarról a jelenségről van szó.
Cialdini, R. B. (2000): *Influence: Science and Practice*. Allyn & Bacon, Boston
- ⁵⁶⁹ A harcoló hadsereg teljes kivonulás végül 2010 augusztusában fejeződött be, az ifjabb George Bush elnöki mandátumának lejártá után.
Cialdini ezt a kölcsönösség elveként is említi.
Cialdini, R. B. (2000): *Influence: Science and Practice*. Allyn & Bacon, Boston
- ⁵⁷¹ Guéguen, N., Pascual, A. (2000): Evocation of freedom and compliance: The „but you are free of . . .” technique. *Current Research in Social Psychology*, 5, 264-270.
- ⁵⁷² Carpenter, C.J. (2012): A meta-analysis of the effectiveness of the „But you are free” compliance-gaining technique. *Communication Studies*, 64(1), 6-17.
- ⁵⁷³ Pascual, A., Meineri, S., Carpenter, C., Jugel, M., Guy, P., Vallée, B., Guéguen, N. (2015): Operationalizations of the „but you are free” technique with the word liberty and the Statue of Liberty symbol on clothes: effects on compliance-gaining. *Social Influence*, 10(3), 149-156.
- ⁵⁷⁴ Andrews, K.R., Carpenter, C.J., Shaw, A.S., Boster, F.J. (2008): The legitimization of paltry favors effect: a review and meta-analysis. *Communication Reports*, 21(2), 59-69.
- ⁵⁷⁵ Szent Biblia, azaz Istennek Ó és Új Testamentumában foglaltatott egész Szent Írás (Károli Gáspár fordítása) Magyar Biblia Tanács, Budapest, 1990, 192. oldal
- ⁵⁷⁶ Organ, D.W. (1988): Organizational citizenship behavior: The Good Soldier syndrome. *Lexington Books, Lexington*
- ⁵⁷⁷ A kognitív disszonancia elméletet Leon Festinger amerikai pszichológus fogalmazta meg. Az elmélet alap gondolata, hogy amikor valamilyen új információ vagy tapasztalat ellentmond a korábbi elképzeléseknek vagy ismereteknek, akkor az belső feszültséget szül, azaz disszonanciát élünk át. Mivel a disszonancia szorongásos állapot, csökkenteni igyekszünk azt.
- ⁵⁷⁸ Boster, F.J., Shaw, A.S., Hughes, M., Kotowski, M.R., Strom, R.E., Deatrck, L.M. (2009): Dump-and-Chase: The effectiveness of persistence as a sequential request compliance-gaining strategy. *Communication Studies*, 60(3), 219-234.
- ⁵⁷⁹ Boster, F.J., Shaw, A.S., Hughes, M., Kotowski, M.R., Strom, R.E., Deatrck, L.M. (2009): Dump-and-Chase: The effectiveness of persistence as a sequential request compliance-gaining strategy. *Communication Studies*, 60(3), 219-234.

- 580 Davis, B.P., Knowles, E.S. (1999): A disrupt-then-reframe technique of social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(2), 192-199.
- 581 Carpenter, C.J., Boster, F.J. (2009): A meta-analysis of the effectiveness of the disrupt-then-reframe compliance gaining technique. *Communication Reports*, 22(2), 55-62.
- 582 Mucchielli, A. (2000): *L'art d'influencer. Analyse des techniques de manipulation*. Armand Colin, Paris
- 583 Mucchielli, A. (2009): *Influencer, persuader, motiver*. Armand Colin, Paris
- 584 Mucchielli, A. (2000): *L'art d'influencer. Analyse des techniques de manipulation*. Armand Colin, Paris
- 585 Mucchielli, A. (2000): *L'art d'influencer. Analyse des techniques de manipulation*. Armand Colin, Paris
- 586 http://onlinemarketing.blog.hu/2012/09/12/a_mobil_mint_torzsi_jelkep (2015.12.18.)
- 587 Rivers, W.L., Mathews, C. (1999): *Médiaetika*. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 196. oldal
- 588 Mehta, A. (1999): Celebrities in advertising. In Jones, J.P. (ed.): *The advertising business*. Sage Publications, London, 193-208.
- 589 A reklámokat felügyelő amerikai Szövetségi Kereskedelmi Bizottság (Federal Trade Commission) néhány éve úgy döntött, hogy nem csupán a gyártó, hanem a celebritás is felelős azért, hogy az általa hitelesített termékről szóló állítások valósak legyenek. <http://tudatosvasarlar.hu/cikk/rekl-mtr-kk-k-abc-je-ha-celeb-mondja> (2016.01.03.)
- 590 Mehta, A. (1999): Celebrities in advertising. In Jones, J.P. (ed.): *The advertising business*. Sage Publications, London, 193-208.
- 591 György P. (1996): Tedd a magadévát! *Filmvilág*, 29(8), 4-9.
- 592 Putrevu, S. (2008): Consumer responses toward sexual and nonsexual appeals: The influence of involvement, need for cognition (NFC), and gender. *Journal of Advertising*, 37(2), 57-69.
- 593 Dahl, D.W., Sengupta, J., Vohs, K.D. (2009): Sex in advertising: Gender differences and the role of relationship commitment. *Journal of Consumer Research*, 36(2), 215-231.
- 594 Amyx, D., Amyx, K. (2011): Sex and puffery in advertising: An absolut sensational and sexually provocative experiment. *International Business and Management*, 2(1), 1-10.
- 595 Rivers, W.L., Mathews, C. (1999): *Médiaetika*. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 197. oldal
- 596 Az első és egyben legnevesebb reklámokat felügyelő ügynökség az Egyesült Államokban alakult 1914-ben, Szövetségi Kereskedelmi Bizottság (Federal Trade Commission) néven.
- 597 Gardner, D. (1975): Deception in advertising: A conceptual approach. *Journal of Marketing*, 39(1), 40-46.
- 598 Barbour, F.L., Gardner, D. (1982): Deceptive advertising: A practical approach to measurement. *Journal of Advertising*, 11(1), 21-30.
- 599 Xie, G.X., Boush, D.M. (2011): How susceptible are consumers to deceptive advertising claims? A retrospective look at the experimental research literature. *The Marketing Review*, 11(3), 293-314.
- 600 Potter, J.W. (2015): *Médiaműveltség*. Wolters Kluwer Kiadó, Budapest
- 601 Amyx, D., Amyx, K. (2011): Sex and puffery in advertising: An absolut sensational and sexually provocative experiment. *International Business and Management*, 2(1), 1-10.
- 602 Toncar, M., Fetscherin, M. (2012): A study of visual puffery in fragrance advertising: Is the message sent stronger than the actual scent? *European Journal of Marketing*, 46 (1/2), 52-72.

- ⁶⁰³ Xie, G.X., Boush, D.M. (2011): How susceptible are consumers to deceptive advertising claims? A retrospective look at the experimental research literature. *The Marketing Review*, 11(3), 293-314.
- ⁶⁰⁴ LaTour, K.A., LaTour, M.S. (2009): Positive mood and susceptibility to false advertising. *Journal of Advertising*, 38(3), 127-142.
- ⁶⁰⁵ Darke, P., Ashworth, L., Main, K. (2010): Great expectations and broken promises: Misleading claims, product failure, expectancy disconfirmation and consumer distrust. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38(3), 347-362.
- ⁶⁰⁶ Gaeth, G.J., Heath, T.B. (1987): The cognitive processing of misleading advertising in young and old adults: Assessment and training. *Journal of Consumer Research*, 14(1), 43-54.
- ⁶⁰⁷ Az elmeolvasás és a megtevesztő viselkedés kapcsolatát bővebben kifejtettük a 2. fejezetben.
- ⁶⁰⁸ McAlister, A.R., Cornwell, T.B. (2009): Preschool children's persuasion knowledge: The contribution of theory of mind. *Journal of Public Policy & Marketing*, 28(2), 175-185.
- ⁶⁰⁹ A *weasel* szó menyétet jelent, de egyben agyafúrtságot is, utalván a menyét ama képességére, hogy a zsákmányolt tojás belsejét olyan ügyesen kiszívja, hogy a tojás héja épen marad, vagyis látszólag értékes, de valójában üres és haszontalan.
- ⁶¹⁰ Xie, G.X., Boush, D.M. (2011): How susceptible are consumers to deceptive advertising claims? A retrospective look at the experimental research literature. *The Marketing Review*, 11(3), 293-314.
- ⁶¹¹ Ziga, L. (2016): *Why too much evidence can be a bad thing?*
<http://phys.org/news/2016-01-evidence-bad.html> (2016.01.23.)
- ⁶¹² Magyarországon tilos orvosként terméket reklámozni, de az Egyesült Államokban ez nem így van.
<http://tudatosvasarlo.hu/cikk/reklamtrukk-abc-je-„szakertok”> (2016.01.26.)
- ⁶¹³ Cowley, E. (2006): Processing exaggerated advertising claims. *Journal of Business Research*, 59, 728-734.
- ⁶¹⁴ Xie, G.X., Boush, D.M. (2011): How susceptible are consumers to deceptive advertising claims? A retrospective look at the experimental research literature. *The Marketing Review*, 11(3), 293-314.
- ⁶¹⁵ A legrégebbi pizzeria 1830-ban nyílt meg Nápolyban, és még ma is működik *Antica Pizzeria* néven.
- ⁶¹⁶ Az európai jogrend az amerikaihoz hasonlóan mintafogyasztónak az átlagosan informált, figyelmes és értelmes átlagfogyasztót tekinti.
- ⁶¹⁷ Potter, J.W. (2015): *Médiaműveltség*. Wolters Kluwer Kiadó, Budapest, 171. oldal
- ⁶¹⁸ Bajomi-Lázár P. (2006): Manipulál-e a média? *Médiakutató*
http://www.mediakutato.hu/cikk/2006_02_nyar/04_manipulal-e_a_media (2015.11.12.)
- ⁶¹⁹ Jowett, G.S., O'Donnell, V. (2015): *Propaganda & Persuasion*. Sage Publications, London
- ⁶²⁰ Orwell, G. (1949/1984): 1984. Európa Kiadó, Budapest
- ⁶²¹ Az elmélet nyelvi relativizmus néven ismert, Edward Sapir és Benjamin Whorf elméletalkotók nyomán Sapir-Whorf hipotézisként is emlegetik.
<https://hu.wikipedia.org/wiki/Sapir-Whorf-hipotezis> (2016.01.23.)
- ⁶²² Cantril, H. (1938): Propaganda analysis. *The English Journal*, 27(3), 217-221.
<http://www.jstor.org/stable/806063> (2016.01.28.)
- ⁶²³ https://en.wikipedia.org/wiki/Committee_on_Alleged_German_Outrages (2016.01.28.)

- ⁶²⁴ Doob, L.W. (1950): Goebbel's principles of propaganda. *The Public Opinion Quarterly*, 14(3), 419-442.
- ⁶²⁵ https://en.wikipedia.org/wiki/Nazism_and_cinema (2016.01.30.)
- ⁶²⁶ További példa a politikából, hogy a totalitárius rendszerek nem óvakodtak attól, hogy „meggyőző” bizonyítékokkal támasszák alá a demokratikus alapjaikat. Akkor hiteles egy választás, hogyha a győztes és vesztes pártok közötti különbség elég csekély. Minél inkább nő a különbség, annál nagyobb veszélybe kerül a demokrácia. Sztálin birodalmában vagy Ceaușescu Romániájában a kommunista párt mindig 100% közeli eredménnyel nyerte a választásokat, ezért egyetlen józanul gondolkodó ember sem hihette azt, hogy ez szabad véleményt és valós igényt tükröz. Túl szépek voltak az eredmények ahhoz, hogy igazak legyenek.
- Ziga, L. (2016): *Why too much evidence can be a bad thing?* <http://phys.org/news/2016-01-evidence-bad.html> (2016.01.23.)
- ⁶²⁷ Chomsky, N. (1991): *Media control: The spectacular achievements of propaganda*. Seven Stories Press, New York, 31. oldal
- ⁶²⁸ A *Führerbunker* a náci vezérkar menedékhelye volt Berlinben, egy föld alá épített bunker-komplexum, ahová a háború utolsó hónapjaiban húzódtak.
- ⁶²⁹ A mű eredetileg 1925-ben jelent meg, 1945-ig több mint hatmillió példányban adták el. Németországban hetven évig nem lehetett kiadni, a szerzői jogok tulajdonosának kérésére, de 2015-től ismét kapható a kritikai kiadás, vagyis a nácizmust kutató történészek magyarázó jegyzetével kiegészítve. Magyarul több kiadást megért, az eredeti címen, vagy *Harcom* címmel.
- Hitler, A. (1925/2007): *Mein Kampf*. Gede Testvérek Kiadó, Budapest, 228. oldal
- ⁶³⁰ McLuhan, M. (1962): *The Gutenberg galaxy: The making of typographic man*. University of Toronto Press, Toronto
- ⁶³¹ McLuhan, M. (1967/2012): *Médiamasszázs. Egy rakás hatás*. Typotex Kiadó, Budapest, 63. oldal
- ⁶³² Acar, N.O., Caglar, S. (2014): From media as producer of false consciousness to ecological media. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 155, 299-303.
- ⁶³³ Boush, D.M., Friestad, M., Wright, P. (2009): *Deception in the marketplace. The psychology of deceptive persuasion and consumer self-protection*. Routledge, New York
- ⁶³⁴ Charlton, B.G. (2006): The paradox of the modern mass media: Probably the major source of social cohesion in liberal democracies, even though its content is often socially divisive. *Medical Hypotheses*, 67, 205-208.

10. BIOPÓKER

Luther Mártont egyszer meglátogatta egy fiatal paptársa, és elmondta neki, hogy nagyon nagy bajban van.

– Mi a baj, fiam? – kérdezett rá a professzor.

– Az, hogy néha én magam sem hiszem, amit prédikálok – nyögte ki az ifjú, mire Luther összetette a kezét és felnézett az égre:

– Hála neked Uram, mert azt hittem, hogy csak én vagyok így ezzel.

Ha az ember alaposan számba veszi a Földön élő fajok sokaságát, akkor nemcsak a küljellegük változatosságán, hanem azon is elcsodálkozhat, hogy mennyire különféle módon élük életüket. Mindannyiban közös azonban a küzdelem. Egyetlen élőlénynek sem adatik meg az, hogy élete zavartalanul csordogáljon, mint homokórában a pergő homokszemek, hanem e helyett folyamatosan tennie kell azért, hogy legalább elviselhető körülményeket teremtsen az élethez. Kényszer alatt áll, mivel a környezete változik, és a változások túléléséhez szükségszerűen alkalmazkodnia kell. Egyébként elpusztul. A helyzetet bonyolítja, hogy minden más élőlény ezt teszi, tehát óriási a versengés mindenért, ami az életnek kedvez. Még rosszabb, hogy az élőlények igyekeznek egymást maximálisan kihasználni, ha életben maradásról van szó, például úgy, hogy az egyik testében felhalmozott rengeteg értékes anyagot egy másik brutálisan kegyetlenül, de lelkiismeretfurdalás nélkül felzabálja, hogy ezzel saját magát éltesse tovább. Nem babra megy a játék, így az élet formai változatosságával egyidőben maguk az életstratégiák is rendkívül érdekessé váltak. Tulajdonképpen a forma és funkció teljesen összhangban kerülnek az evolúciós folyamatban, a test, mint biomechanikus túlélőgépezet, éppen azokra a műveletekre képes, amelyek az életben maradáshoz szükségesek. A húsevő ragadozóknak tépőfoguk van, a növényevőknek erre nincs szükségük, de ha a ragadozók mellett élnek, akkor a gyorsabb láb mindenképpen előny. Vagyis az egyik testfelépítése olyan, hogy képes legyen elejteni a másikat, az utóbbinak pedig olyannak kell lennie, hogy tudja elkerülni azt, hogy megegyék. Az is észrevehető viszont, hogy az életben maradás nem pusztán erő vagy gyorsaság kérdése, sőt néha kifejezetten nem az. Nem az erősebb a túlélő, hanem az, amelyik könnyebben alkalmazkodik a változó körülményekhez.

Az alkalmazkodás során egyesek előnyhöz jutnak mások ellenében, így nagyobb valószínűséggel lesznek sikeres túlélők, a hátrányban lévők rovására. A természetes szelekció tehát nem valamiféle sportszerű küzdelmet jelent, nem is a jó és rossz megütközése morális értelemben, hanem az életképesség próbája.

A soha véget nem érő kiválasztódás során az élőlények folyamatosan kommunikálnak a környezetükben lévő többi élőlénnel, jelzéseket küldenek egymás fele. Ezek a jelzések lehetnek őszinte közlések a rátermettséget, túlélési esélyeket vagy szaporodási készséget illetően, de ugyanúgy lehetnek hamis, félrevezető jelzések is, melyeknek az a célja, hogy a szignált regisztráló élőlényeket valamilyen módon kihasználják, rávegyék egy olyan viselkedésre, ami az adó szempontjából előnyös. A manipuláció általánosnak tekinthető stratégia, amint a könyv elején olvashattunk róla, a baktériumoktól a főemlősökig, rengeteg élőlény él is ezzel a lehetőséggel, nyilván az adott szervezet kognitív felvérteztségének megfelelő tudatossággal.

Ez a könyv aprólékosabban az ember megtévesztő viselkedését veszi górcső alá, ami jórészt szándékosan és tudatosan felépített akciókból áll, a legkülönbözőbb színtereken, az iskolától a harcmezőig, és a sportpályáktól az világhálóig. Azért, mert az ember különösen jónak bizonyul abban, hogy miként tévessze meg a fajtársait, és olykor saját magát is. Luther példájával élve, hálistennek, nem vagyunk egyedül ezzel, tudatában vagyunk annak, hogy az élővilágban a blöff már csak természetes. Vagy úgy is fogalmazhatnánk, hogy a természetben gyökerezik, és az emberi hajtása igen gazdagon burjánzik. Jó lenne tehát természetesként is kezelni, vagyis elfogadni azt, hogy faji szinten a magatartásban gyakran előforduló jelenségről van szó, és azt is, hogy kivétel nélkül minden egyedet érint, tehát nem létezik olyan ember, aki ne próbált volna másokat megtévesztteni, illetve ő maga ne lett volna manipuláció áldozata. Ennél fogva az is természetes, hogy Luther módjára kételkedünk mások és a saját jelzéseink igazában, hitelességében, nem hiszünk el mindent amit látunk, hallunk, és tudatában vagyunk annak, hogy mi magunk sem vagyunk mindig maximálisan meggyőzőek, bár lehet, hogy annak szeretnénk látszani. Ebből a perspektívából a legegyszerűbben azokat az embereket kiálthatnánk ki csalóknak, akik azt állítják magukról, hogy sohasem csaltak. Ha figyelembe vesszük, hogy milyen sok módja van a megtévesztésnek, akkor egy mozgalmas társas életet élő ember esetében elég megalapozottnak tűnik az előbbi merész állítás, tudniillik van egy sor olyan

jelzés, ami tudatosan kevésbé vagy egyáltalán nem kontrollált – ezek általában a vegetatív idegrendszer működéséhez kötött megnyilvánulások, – továbbá automatizmusok, gesztusok és egyéb nem-verbális elemek, de a tudatos cselekvések között is találunk egy sor olyat, főleg önzetlen vagy konfliktuskerülő megnyilvánulást, ami minden „jó” emberre jellemző, bár alapvetően hamis. A következő példákon keresztül talán könnyebb lesz ezeket megérteni.⁶³⁵ „Pétert megkérte a barátja, hogy segítsen neki a tűzifájuk felvágásában és elraktározásában. Hogy barátjának segítségére legyen, Péter azt hazudta, hogy semmi terve nincs arra a napra, holott dolgozni kellett volna mennie.” Nem nehéz meglátni ebben a helyzetben Péter önzetlenségét, hiszen fontosabb számára a barátja, mint önmaga. Ez tehát egy altruisztikus jellegű hazugság, ami ugyan egy nagyon nemes szándékot rejtget, de ettől függetlenül megtévesztésnek minősül. „Andrást megkérdezte a szomszédja, hogy rá fog-e szavazni a közelgő helyhatósági választásokon. András biztosította, hogy ráadja a szavazatát, bár tudta, hogy másra fog szavazni.” Ebben az esetben András azért füllent, mert a másik elméjében olvasva arra a következtetésre jut, hogy konfliktust, vagy legalább rosszalást szülne a másik részéről az, hogyha őszinte lenne. Mivel egy hosszú távú következményekkel járó viszályt előz meg a hazugsággal, a gesztusa proszociális jellege tagadhatatlan. Hasonlóképpen, a következő példában is megtaláljuk a proszociális elemet, viszont ez esetben a személy valójában már saját érdeket követ. „Kati diáktársai panaszkodtak, hogy mennyire nem szeretik az egyik oktatójukat. Kati azt füllentette, hogy ő sem szereti az oktatót, pedig a valóságban imádta azt.” Pontosabban illik erre a szociális elfogadást célzó hazugság megnevezés.

A következő esetben az én sértetlenségére irányuló szándék minden egyebet felülír. „Zsuzsa a bevásárlókosarával véletlenül megkarcolt egy áruház előtt parkoló autót. Később, amikor az autó tulajdonosával szembesült, azt mondta, hogy nem tud az esetről.” Itt már teljesen egyértelmű az alany önző magatartása, ezért ezt önvédelmi célzatú hazugságnak tekintjük. Tudjuk a mindennapi tapasztalatunk alapján, hogy nem egyszerű dolog az, hogy a közlésekről, cselekedetekről megállapítsuk azok igazságtartalmát, mitöbb, néha olyan bonyolult ez, hogy szakértőkhöz kell fordulnunk, olyanokhoz, akik az igazságszolgáltatást gyakorolják. Az emberi kultúrában, ahol a társas élet rettentően bonyolult módon szerveződik, és létfontosságú ennek a zavartalan működése, kiemelt figyelmet kap az igaz és

hamis elhatárolása. A fejlett országokban a hatalmi ágaktól független, politikailag és világnézetileg semleges, önálló hatóságok, úgynevezett bíróságok döntenek az igazságról, hogyha ez vitát szül, és veszélyezteteti a személyközi kapcsolatokat. A naiv vélekedésben és a szakértői ítéletekben egyaránt kitapintható az, hogy a szándéknak rendkívüli szerepe van. Ha a szándékosság bizonyítható, akkor az altruista és az önző szándékot igyekeznek megkülönböztetni, hiszen más megítélés alá esik egy önzetlen ferdítés és egy önző csúsztatás. A korábbi példákön szemléltetve, az emberek hajlamosabbak kevésbé hazugnak tekinteni azt, aki a lódítással másoknak segít, mint azt, aki individualista. Az önzetlen Péter nem annyira hazug, mint az önző Zsuzsa, holott a megtévesztés szándéka mindkét esetben egyértelmű. Csalók mindketten, félrevezetik a társukat, csak egy picit másképpen. Az előbbi másoknak igyekszik nyereséget szerezni, az utóbbi viszont csak önmagának. Az, hogy az emberek az altruisztikus csalást sokkal inkább tolerálják, mint az önvédelmi célzatút, újra rávilágít arra, hogy milyen fontos az emberi fajon belül a kooperáció és a béketűrés. Külön figyelmet érdemel, hogy altruisztikus jellegű hazugságot leggyakrabban azoknak mondunk, akikkel szoros társas kapcsolatot ápolunk, és minél kevésbé ismerünk valakit, annál ritkábbá válik ez a fajta megtévesztés. Ezzel ellentétben önvédelmi célzatú hazugságokkal inkább az idegeneket „etetjük”, és ritkábban élünk ezzel a lehetőséggel, ha hozzánk közel álló személyekkel kommunikálunk.⁶³⁶ Ez érthető is, hiszen a hozzánk közel álló személyek köre többnyire a rokonainkból áll össze, akiket pusztán genetikai szempontból is kifizetődőbb támogatni. Másrészt viszont, azok a személyek, akikkel több időt töltünk együtt, jobban is ismernek bennünket, tehát könnyebben le is lepleznék a hazugságainkat. De nem azért hazudunk, mert nem érdekelnek az emberek, hanem sokkal inkább azért, mert érdekel a véleményük, fontos számunkra, hogy a rólunk kialakított kép előnyös legyen. Minél nagyobb az elvárás valaki irányába, hogy erényesen viselkedjen, és minél inkább szeretné, hogy annak is látszódjon, annál valószínűbb, hogy lódítani fog, mert leplezni szeretné a hiányosságait.⁶³⁷ Nehéz viszont azt megjósolni, hogy kinek fognak hinni az emberek. Korábban rámutattunk arra, hogy léteznek olyan személyiség összetevők, tetelesen a sötét triádként emlegetett machiavellizmus, pszichopátia és nárcizmus, amelyek kiteljesedésében kulcsfontosságú az, hogy másokat kihasználnak, egyfajta szociális ügyességgel jellemezhetőek, ami önző célokat szolgál. Ez nem garancia arra, hogy sikerül is orruknál

fogva vezetni másokat, tudniillik egy jó blöff kitalálása és kivitelezése nehéz intellektuális feladat is: az önzést önzetlenséggel kell álcázni, emellett pedig sokszor olyan érzéseket kell kifele mutatni, mint az empátia, a törődés és a bűntudat. Ezeket kitervelni és hitelesen előadni, azaz racionálisan és emocionálisan is csúcson lenni nem könnyű, hanem megterhelő feladat. Van viszont egy viszonylag egyszerű módja annak, hogy a megtévesztést bejósoljuk. Kutatások igazolják, hogy a csalás sikerességét igen jól előrejelzi az, hogy az emberek mennyire elfogadóak ezzel kapcsolatban. Azok, akik hajlanak arra, hogy elfogadják a megtévesztést, mint társas stratégiát, jobbak is a csalásban.⁶³⁸ Összevetve a korábbi megállapítással, arra a következtetésre jutunk, hogy igazából kétféle embertől kell óvakodnunk, hogyha nem akarjuk azt, hogy folyton becsapjanak: azoktól, akik fennhangon hirdetik, hogy ők senkit be nem csapnának, és azoktól, akik azt mondják, hogy egy kis blöff bármikor belefér.

Luther kifakadása, amiben bevallja, hogy nem mindig hiszi saját kinyilatkoztatásait, pontosan azt a megkönnyebbülést hozza számára, amit a tudomány is sejtet, vagyis teljesen emberi dolog az, hogy mondunk olyasmit, aminek az igazáról nem vagyunk meggyőződve. Ennek tagadása hiteltelen képmutatás lenne, ez az emberi természethez tartozó sajátosság, ami bárki előtt felvállalható. Ugyanakkor az igazság keresése lelkiismereti kérdés, csak annak az embernek jelenthet felmentést a felismerés, aki ritkán hazudik. Aki folyton hazudik, az híján van a bűntudatnak, ennél fogva nem lehet beszámítható.

Érted hazudok, vagy ellened

Az altruizmus megjelenése és kifejlődése a csoportban egy kisebb csodával is felér, tudniillik a csalók igen könnyen kihasználhatják és ellehetetleníthetik az együttélést. Egy közösségben, ha az önzetlen tagokat állandóan veszteség éri amiatt, hogy másokat előnyben részesítenek maguk helyett, és önzetlenségük nem talál viszonzásra, akkor a viselkedésük evolúciós értelemben maladaptívnek bizonyul. Néhány generáción keresztül az ilyen egyedek rátermettség hiányában kiszóródnának, másszóval a csalók kiszipolyoznák őket. A csalókat persze el lehet rettenteni, csak hogy a csalók kiszűrése és megbüntetése sokszor idő- és energiaigényes, mindezek mellett még kockázatos is. Mégis, léteznek olyan önzetlen személyek, akik büntetés révén igyekeznek rávenni a

„potyautasokat” a kooperációra. Az altruisztikus büntetés egy olyan viselkedés, amikor a költségek a büntetőt terhelik, megkülönböztetve azoktól az altruistáktól, akik nem büntetnek.⁶³⁹ A nem büntető altruistákat elsődleges altruistáknak is nevezik, a büntetők pedig a másodlagos altruisták.

Az altruizmus kérdése több szempontból is figyelemre méltó, de ott válik igazán érdekessé, amikor a csalók felderítésének és megbüntetésének költségeit összehasonlítjuk a becsapottságból származó veszteségekkel. Bármennyire is meglepő, de pusztán a költségek szempontjából elemezve, nem érdemes minden csalót leleplezni, hiszen ezek kizárásából eredő haszon nagyon gyakran nem fedezi a nyomozás és büntetés költségeit. Biológiai szempontból nézve az altruisztikus büntetés nem egy stabil evolúciós stratégia, ezért érdemes alaposabban utána járni annak, hogy egy populációban kiknek lenne legelőnyösebb a csalók kizárása. Szimulációs modellben vizsgálva ezt a kérdést, arra figyeltek fel, hogy a csalókat büntetni hajlandók között igen sokan ők maguk is csalók.⁶⁴⁰ Morális szempontból mindez pusztán képmutatásnak tűnik, de ha viselkedési stratégiaként kezeljük, akkor másról szól: a csalóknak érdemes játékon kívül helyezni a többi csalót, hiszen ők az elsődleges versenytársak. Egy közösségben rejtőzködő csaló, ha megbünteti egy másik csalót, akkor a saját malmára hajtja a vizet. Ez természetesen már nem tekinthető önzetlen, hanem csakis önző büntetésnek, mivel az egyed szándékai szerint elsősorban a saját nyereségét maximalizálja, mindazonáltal, hogy a közösség is profitál abból, hogy megszabadul egy csalótól. A kutatók kidolgoztak egy modellt erre, amit *SP-modell*nek (*selfish punishment* – önző büntetés) nevezték el, és ebben kimutatható, hogy ha különválasztjuk, és külön vonásként kezeljük a kooperációt és a büntetésre való hajlamot, akkor az altruizmus és a büntetés között egy igen markáns negatív korreláció lép fel. Ez azt jelenti, hogy ha nő a csoportban az altruizmus, akkor a büntetés csökken, illetve fordítva, ha csökken az altruizmus, akkor szaporodik a büntetés. Ennek az együttváltozásnak a mértéke függ a csoport nagyságától, az együtt töltött idő hosszától, és a büntetés költségeitől. Bár a korreláció nem feltétlenül jelent ok-okozati összefüggést, ez esetben mégis jó okunk van feltételezni, hogy az önzetlenség változása okozza a büntető viselkedés gyakoriságának a fluktuációját. Nézzük meg alaposabban, hogy miért.

A szimuláló program egy N-egyedből álló evolúciós játékelméleti modell, ami a közjavak eloszlását vizsgálja. A modellben egy körülíratlan csoport egyedei random módon nyernek besorolást úgy, hogy az altruizmusuk és a

büntetésre való hajlandóságuk változó. A csoport minden tagja több menetben zajló, két szakaszos játékban vesz részt. Az első szakaszban a csoport minden tagja egy közös alapba adományozhat egy egyenlően felkínált készletből. A közös alapba befolyt adomány megduplázódik, és a csoport minden tagja ugyanolyan arányban részesül belőle. A második szakaszban a tagoknak lehetőségük nyílik arra, hogy leleplezzék és megbüntessék azokat, akik az első szakaszban fukarnak bizonyultak. Ez a következőképpen zajlik. Mindenki tudni fogja, hogy a csoport tagjai összesen mennyit gyűjtöttek, de nem fogja tudni azt, hogy egyenként mennyi volt a hozzájárulás. Aki ebben a helyzetben a büntetés mellett dönt, annak arra kell törekednie, hogy bizonyos számú menet után megtalálja a legfukarabb, azaz a legönzőbb tagot, és kizárja azt. A kizárt játékos helyébe egy véletlenszerűen kisorsolt új játékos kerül egy várakozási listáról. Ennek a módszernek az ökológiai validitását alátámasztja az, hogy az élő közösségekben is korlátozott számú csoportok működnek, és a csoportok tagjai cserélődhetnek. Minden egyes kör után maximum két tag távolítható el a csoportból. Feltételezés szerint a legveszélyesebb csalót a csoporttagok erőfeszítésének köszönhetően el lehet távolítani, de a második legkártékonyabb is kizárható, ha őt a legveszélyesebb leleplezi. Az, hogy a legrosszabb el fogja távolítani a második legrosszabbat két okból is indokoltnak tűnik. Egyrészt a második csaló eltávolításával csoportszinten kevésbé lesz szembetűnő a csalás, ezért csökkeni fog a büntetésre való hajlam. Másrészt viszont a „főkolompos” így növelheti annak az esélyét, hogy további kört futhasson, ugyanakkor sebezhetővé teszi a csoportnak azt a tagját, aki a második legrosszabb csaló szerepébe bújik. Bizonyos számú játékmenet lebonyolítása után minden egyes tag fittségét (rátermettségét) értékelik és összehasonlítják. A fittség értékét egy stratégiafüggő változóként határozhatjuk meg, az altruizmus és a büntetés kombinációinak eredménye. Az SP-modellben végeredményben négy stratégia különíthető el: az önzetlen büntető, az önzetlen nem büntető, az önző büntető és az önző nem büntető. Nos, a szimuláció megkezdése után az eredmények a következőképpen alakultak: a legfukarabb egyedet kiszórták ki a leghamarabb, mintegy húsz generáció után eltűntek a populációból. Az ötvenedik generáció után azok is kiestek, akik leginkább büntettek, hiszen ez nagyon költségesnek bizonyult. A századik generációra viszont kialakult egy stabil egyensúlyi állapot két stratégia mentén: az önzetlen nem büntető és az önző büntető párosban. Bár a büntetés nagy

ráfordítással jár és költséges, az önző büntetők képesek voltak a ráfordítás veszteségeit visszaszerezni úgy, hogy az altruistákat kihasználták és eltávolítottak más önzőnek bizonyuló vetélytársakat.

Három további változó jelentőségét kell kihangsúlyozni. Az egyik a büntetés költsége, a második a csoport nagysága, a harmadik pedig a játékmenetek száma. Amikor a büntetés költsége nagyon alacsony, akkor az altruizmus és büntetés közötti korreláció gyakorlatilag eltűnik, ám ha a költség megnő, akkor a már említett erős negatív korreláció megjelenik. Ez azt jelenti, hogy az önző büntetők akkor jelennek meg és válnak sikeressé, amikor a büntetés költségei nagyok. A csoport mérete olyanformán befolyásolja a stabilitást, hogy enyhén csökken a negatív korreláció az altruizmus hét egyed értékig, majd innen kezdve folyamatos enyhe növekedés tapasztalható. Mivelhogy csupán két csaló eltávolítására van lehetőség, amikor a csoportméret meghaladja a játékmenetek számát, akkor a köztes csalók immunisakká válnak a büntetésre, vagyis lesznek olyan csalók, akiket nem háborgatnak és büntetlenül megússzák a fukarkodást. A játékfordulók száma, mint változó, indirekt módon hozzájárul a büntetés költségeinek növekedéséhez, illetve annak a nyereségnek a növekedéséhez, amit egy csaló kizárása okoz. Másszóval a büntetés hatása a fordulók számával egyre hangsúlyozottabb lesz.

Összefoglalva, az SP-modell révén gyakorlatilag az a régi bölcsesség igazolódik, miszerint a „rablóból lesz a legjobb pandúr”, vagyis senki sem alkalmasabb egy csaló felderítésére, mint egy másik csaló. Ez a megállapítás több okból kifolyólag is helytálló, hiszen a csalók egymás között is versenyhelyzetet teremtenek, és jobban ismerik a többi csaló stratégiáját, mint bárki más. Továbbá az sem mellékes, hogy tudják, hogy hogyan kell küzdeni egymás ellen, nem csak felismerik a hasonzorúeket, hanem tudják azt is, hogy miként kell kiiktatni őket.

Az SP-modell egyik hiányossága, hogy nem igazán tükrözi az emberi társadalom heterogenitását, vagyis azt, hogy a valós életben nem minden szereplőnek vannak azonos tartalékai és lehetőségei, illetve nem számol a hatalommal, azzal, hogy létezik egy fölé- és alárendeltségi viszony a csoportban. Gondoljunk arra is, hogy nagyszámú heterogén populáción a szereplők nem is biztos, hogy viszontlátják egymást egy következő játszmában, amint az homogén populációkban rendszerint megtörténik. Amint olyan változókat is bevonunk, hogy a büntetés lehet enyhe és szigorú, illetve az önzők

felkutatására szánt ráfordítás kis- és nagymértékű, akkor az altruista magatartás nehezebben kiegyensúlyozható. Alapjában véve a sokszínű közösségek struktúráját az fogja meghatározni, hogy az egyes személyek mekkora hajlandóságot mutatnak a csalók büntetésére. Azért ez a kulcskomponens, mert a csalók leleplezése minden esetben a büntető fittségének kárára megy, legalábbis rövidtávon. Ezért, ha egy közösségben kezdetektől gyakori az önzetlenség, akkor a büntetők olyanok lesznek, akik sokat áldoznak és keményen büntetnek, viszont ha eleve ritka az önzetlenség, akkor azok fognak szabályozni, akiknél kicsi a ráfordítás és enyhe a büntetés.⁶⁴¹ Mindezek ellenére, az SP-modell alkalmas egy lényeges üzenet alátámasztására, vagyis kiegyensúlyozott erőviszonyok mellett is felbukkannak azok a csalók, akik önzetlen csoporttagokból élnek, de önző módon büntetnek más csalókat, hogy saját nyereségüket maximalizálják.

Annak, hogy egy közösségben egy csaló legnagyobb ellenfele egy másik csaló, igen szemléletes példái vannak az állatok világában és az emberi társadalomban is.⁶⁴² Például a hangyák, méhek, darazsak kolóniáit gyakran a harmonikus együttélés példáinként említik, pedig a szaporodásuk elég sok konfliktussal terhelt. Euszociális fajok, ami azt jelenti, hogy nagycsaládban élnek ugyan, de az egyedek döntő többsége nem szaporodik, hanem a rokonait támogatja a szaporodásban. Ez a magatartás nagyon önzetlennek tűnik, azonban korántsem olyan egyszerű, amilyennek látszik.⁶⁴³ Az erdei darázs (*Dolichovespula sylvestris*) esetében a királynő, illetve a dolgozók egy része is képes petét lerakni, azonban megtermékenyítésről csupán a királynő esetében beszélhetünk, ebből lesznek a dolgozók, míg az „álszárnyaként” funkcionáló dolgozók petéjéből megtermékenyítés híján csupán herék lesznek. A herék elszaporodása egy kolóniában nem kívánatos, mivel keveset tesznek a családért, tehát költségesek, viszont rokonságuk szorosabb a dolgozóval, mint a dolgozónak bármelyik egyeddel a királynőn kívül. Ez elég okot ad arra, hogy egyes dolgozók önző módon befolyásolják a család életét. A herék feletti szülőséget úgy szabályozzák, hogy a királynő, illetve egyes dolgozók megtámadják a szaporodásra képes dolgozókat, vagy pedig elpusztítják azok petéit. Gyakoribb beavatkozás ez utóbbi. Így a nemek arányát a dolgozók javára fordíthatják viszonylag kis költséggel, mert egy korai fázisban történik mindez. A heréket tartalmazó petéktől könnyebb megszabadulni, mint kifejllett heréktől. A csel ebben az, hogy néhány álny a elpusztítja a társai petéjét, a sajátját viszont nem, tehát nemcsak hogy védelmet biztosít leendő rokonainak, hanem ki is szórja azokat, akik vetélytársak lehetnek.

Hasonlóan érdekes egyes mátyásmadarak (*Aphelocoma californica*) élelmentartálékolással kapcsolatos stratégiája.⁶⁴⁴ Az élelemforrások fölötti háborúzás a társas élet egyik komoly kihívása, de a tartalékolás jó eséllyel csökkenti a konfliktusok számát, mert ez esetben az élelem hamar elérhető és máshová rejthető. Ezek a madarak jól megjegyzik azt, hogy mit, mikor és hová dugtak el. Kockázatos viszont azért, mert a társak kileshetik a rejtékhelyet, és kifoszthatják azt. A kutatók rámutattak arra, hogy azok a mátyásmadarak, akik kifosztják más mátyásmadarak rejtett tartalékait, sokkal vehemensebben védelmezik a sajátjaikat. Akiknek tolvajként van már tapasztalata, társak jelenlétében azt teszik, hogy a táplálékot újra és újra elrejtik, tudván, hogy veszélynek vannak kitéve, hiszen maguk is korábban így jártak el. Ha viszont egyedül vannak, akkor megelégszenek azzal, hogy egyetlen rejtékhelyet készítsenek. Azok a példányok, amelyek még sosem fosztottak ki másokat, függetlenül attól, hogy egyedül vannak-e vagy sem, nem változtatják a rejtékhelyet, magyaráz egyáltalán nem gyanakvóak, nem tartanak attól, hogy áldozatok lesznek. Ezt még akkor sem teszik meg, hogyha szemtanúi annak, hogy más madarak rejtékhelyeit kifosztják. Roppant érdekes, hiszen azt mondhatjuk, hogy a tolvajok képesek más kárán is tanulni, az őszinte példányok viszont erre teljesen képtelenek.

Az emberek esetében is tetten érhető a jelenség. A középkori lovagok, akik egyben várurak is voltak és falvakat birtokoltak, szinte örökös harcban álltak egymással. Tulajdonképpen azon versengtek, hogy melyikük fossza ki az altruista parasztokat. Teljesen érdektelen, hogy a harc vitézek lovagi tornáján, fondorlatos összeesküvés révén, vagy aljas rajtaütésben zajlott, a végcél az volt, hogy a jobbágyok nekik termeljenek hasznot. Hasonló indok húzódik meg a védelmi pénzért dolgozó maffiacsoportok tevékenysége mögött is. Rendszeresen begyűjtenek bizonyos pénzösszeget a kisvállalkozóktól, hogy megvédjék őket azoktól, akik elsősorban nekik vetélytársaik, egy másik csalásból élő bünszervezettől. Tágítva a szereplők körét, az uralkodó családok sikertörténeteinek sem a néppel való őszinte törődés volt a motorja, hanem a gőg, a hűtlenség, az árulás, a kisajátítás és a birtoklás fékezhetetlen vágya. A mai politikában az egymásra mutogató nagyhatalmak szolgálatnak erre szemléletes példát, akik kőolajban gazdag országokban konfliktust szítanak azokkal szemben, akik akadályozzák a korlátlan hozzáférésüket a tartalékokhoz. Teszik mindezt úgy, hogy az egyszerű emberek félelelmérzetére apellálnak, a növekvő fenyegetettséget addig strófolják, mígnem a beavatkozás a nép számára is ésszerű politikai húzásnak tűnik.

A szörme, ha valódi

Bármely együttműködésre épülő csoportban felbukkanhatnak olyan egyedek, akik kihasználják a többiek önzetlenségét, illetve azt is, hogy az altruisták nem hajlandóak időt és energiát fordítani arra, hogy eltávolítsák őket. Megfigyelhető, hogy az önzetlenek kiszípolozásáért versenyezni fognak az egyéni érdeket követők, vagyis nekik éri meg a leginkább, hogy az ugyancsak önző társaikat leleplezzék és kizárják a versenyből. A túl sok „potyautas” ellehetetleníti a csoport működését, mert ők mindig azt lesik, hogy minél kisebb személyes ráfordítással minél nagyobb személyes nyereséget produkáljanak, ennél fogva a közösségnek nincs haszna belőlük. Magyarán, egy közösség halálát jelenti, ha a pusztán individualista érdeket követő tagok túlszaporodnak, mert a szabálytisztelők képtelenek lesznek eltartani őket. Ugyanez a helyzet áll fenn akkor is, hogyha a korlátolt közvagyonhoz az egyének korlátlanul hozzáférnek. Pusztulás lesz a vége. Ezt a felismerést Garrett Hardin biológus fogalmazta meg először a *Science* hasábjain 1968-ban, azóta az elmélete a *közlegelők tragédiája* néven elhíresült.⁶⁴⁵ Példájában tíz gazda tart egy-egy tehenet egy legelőn. Az állatok annyit legelhetnek, hogy tehenenként napi tíz liter tejet fej le minden gazda. Ez az egyensúlyi állapot addig tart, míg az egyik gazda két tehenet fog kicsapni a legelőre. Mivel már több tehén osztozik a fűvön, egyenként kilenc liter tejet adnak csak, de a „dezertőr” gazdának így is tizennyolc liter teje lesz. Amikor ezt felismeri egy másik gazda, akkor ő is hasonlóképpen jár el, két tehenet hajt ki, de ekkor már minden tehén csak nyolc liter tejet ad. A két önző szereplő viszont tizenhat literrel gazdagodik. Úgy tűnik, hogy minden gazda akkor jár jobban, hogyha még egy tehenet legeltet, de ez odavezet, hogy a legelőt az állatok letarolják, és éhen pusztulnak.⁶⁴⁶ A közlegelő tehát addig működik jól, amíg a felhasználók betartják a közös megegyezést. Mivel a dezertálás egyenként kifizetődőbb, mint a szabály betartása, azt hinnénk, hogy mindenki jól jár, végül mégis mindenki vesztes lesz. A megoldáshoz, Hardin javaslata szerint az erkölcsös viselkedésről való gondolkodásunknak kellene változnia, vagyis erőteljesebb központi szabályozásra és korlátozásra van szükség, egyébként a közös források és létezők pusztulása elkerülhetetlen lesz.⁶⁴⁷

A közösség által kitalált szabályok igazából a kíváncsok viselkedés modelljei, amelyek minden tagtól megkövetelhetőek, és ki is kényszeríthetőek. A fenti példából leszűrhető, hogy a szabályok működéséhez az kell, hogy (1)

mindenki betartsa őket, és ha ez nem valósul meg, akkor (2) a tagok hajlandóak legyenek büntetni a normaszegőt. A közlegetők tragédiája akkor lett volna elkerülhető, hogyha a gazdák nem szegik meg a szabályt, azaz nem hajtának ki egynél több tehenet, vagy pedig úgy, hogy azonnal megbüntetik azt, aki a szabályt megszegi. Az elv tehát egészen egyszerű, a gyakorlatban viszont a csoport mérete erőteljesen befolyásolja a tagok közötti kapcsolatot és az együttműködést. Hoppá, egész pontosan a neokortex (új agykéreg) mérete befolyásolja azt, hogy mekkora csoportot vagyunk képesek mentálisan befogni. Ez azoknak a fajtársaknak a számát jelenti, akikkel képesek vagyunk stabil és tartós szociális kapcsolatot fenntartani. Robin Dunbar, brit antropológus rájött, hogy a neokortexnek a teljes agytömeghez viszonyított aránya és a kezelhető közösség mérete között pozitív együttváltozás van, vagyis minél nagyobb a neokortex aránya, annál nagyobb csoportot képes kezelni az élőlény. Mivel a neokortex az értelmesség anyagi szubsztrátuma, kínálkozik az a következtetés, hogy az okos elme elsősorban társas jellegű problémák megoldása végett alakult így, és nem a tárgyak manipulációja miatt. Az emberi *szociális agy* körülbelül 150 fős csoportot tud hatékonyan kezelni, ami a főemlősök sorában a legelőkelőbb helyet jelenti.⁶⁴⁸ Ekkora csoportban a személyes kapcsolatok hálózatán keresztül még biztosítható a belső egység. A számítások eredményét meglepően jól alátámasztják a tények is. A vadászó-gyűjtögető társadalmakban, ami az emberiség történetének messzemenően a leghosszabb időszakát jelenti, az együtt élő emberek száma nem haladta meg a 150 főt, az ókor legsikeresebb hadseregében, a római légiókban a katonák létszáma nem haladta meg ezt a számot, a kommunákban élő vallási közösségek is feldarabolódtak, miután a tagságuk több százra gyarapodott, illetve a manapság is, egy ideálisan működő gazdasági egységben nincs több mint 150 ember. Akinek eszébe jut, hogy a közösségi oldalán jóval több emberrel barátkozik, annak át kell gondolnia, hogy mit jelent a barátság. Hiába van 1500 ismerőse, azok száma, akik iránt valóban érdeklődik, nem haladja meg a 150-et. A többi csupán gyenge kapcsolatot jelent, ami kimerül abban, hogy félévente megnézzük a profiljukat, és tudomásul vesszük, hogyha állapotukban változásról számolnak be. A Dunbar-féle szám egyébként nem kevés erős kapcsolatot jelöl, hiszen körültekintően megvizsgálni és töretlenül követni ennyi ember életét nagy kihívásnak minősül. Gondoljunk csak bele, hogy számon kell tartani minden csoporttag szociális viszonyainak a változását, folyton újra kell értékelní a

kapcsolatait, meg kell jegyezni, hogy kivel barátkozik, vagy éppen kivel veszett össze, miben lehet segítségünkre, vagy mivel árthat nekünk, milyen helyet foglal el a csoport hierarchiájában, és milyen kilátásai vannak a jövőben. És még egy nagyon fontos dolog, hogy viselkedése tükrében értékelni kell, hogy mennyire hajlandó a csoport normáinak követésére. Kis közösségekben, ami kevesebb egyedet jelent, mint a Dunbar-féle szám, ez úgy működik, hogy a csoport szabálytisztlő tagjai figyelik egymást, és szükség esetén a normaszegőket megbüntetik. Ezt az altruista büntetők fogják elvégezni, úgy, hogy az akció költségei teljes mértékben őket terheli. Tehát egy altruista büntetőnek nagyobbak lesznek a költségei, mint egy altruista nem büntetőnek, de még mindig megéri, hiszen a csalók kiszűrésével a csoport annyit nyerhet, hogy ezek a költségek megtérüljenek. A közlegelő példájával élve, a tíz gazdából álló közösség elég kicsi ahhoz, hogy a szabálysértőt megtalálják, hiszen csak meg kell számolni, hogy hány tehén legel, illetve ki kell deríteni, hogy kié a jogtalanul legeltetett jászág. Az a gazda azonban, aki szóvá is teszi a csalást, az jóval többet kockáztat, mint aki hallgat, mert egy konfliktust kell felvállalnia, ennek minden jövőbeni következményével együtt. Legjobb esetben békésen megegyeznek, és működik zavartalanul tovább a kooperáció, de lehet olyan rossz forgatókönyv is, hogy dezertőr gazda sérelemként fogja fel a figyelmeztetést, és bosszút áll. Ezért még ilyen kis csoportban is kecsegtető a „ne szólj szám, nem fáj fejem” attitűd, mert hátha felvállalja más a macerát. A hagyományos társadalmakban, hogyha a normák kényszerítő erejének érvényesítéséhez a közvélemény rosszallása nem volt elegendő, akkor a közösség felruházott egy személyt, de még gyakrabban egy szűk csoportot, azzal a joggal, hogy büntetést szabhatnak ki. Igen sok közösségben ezt az idősebb férfiakból álló öregek tanácsa végezte. A stratégia stabilnak bizonyul, mindaddig, amíg a tagok száma nem emelkedik 150 fölé. A létszám növekedése ugyanis a felelősségre vonás esélyét csökkenti, így elszaporodnak azok, akik élvezik ugyan a szabályokból fakadó előnyöket, de ők maguk nem tartják be. Nem is kell feltétlenül csalónak lenni, hogy a kooperáció megomoljon, elégséges az is, hogyha a tag altruistán viselkedik, de nem büntet. Ez pedig gyakori, mert a nagy csoportban saját költségen megtalálni a csalókat és megbüntetni, már akkora ráfizetés, hogy egyszerűbb hallgatni. A helyzetet különösen érdekessé teszi az, hogy kutatások bizonyítják, miszerint a neokortex nagysága nem csupán a kezelhető csoport nagyságával mutat szoros összefüggést, hanem a megtévesztő viselkedés

gyakoriságával is.⁶⁴⁹ A neokortex tömegét, illetve a neokortex agyhoz viszonyított arányát és a csoport nagyságát összevetették a megtévesztő viselkedés gyakoriságával egy olyan mintán, ami 18 féle főemlőst foglalt magába. Az eredmények igen meggyőzően bizonyítják, hogy a neokortex mérete és a taktikai jellegű, azaz tudatos kognitív erőfeszítést igénylő megtévesztés összefüggése nem a véletlen műve. A szürke állománnyal való felvértezetttség tehát azt a célt is szolgálja, hogy értsük a társas befolyásolást, és ki tudjuk használni ennek lehetőségeit, manipuláljunk, és ne hagyjuk magunkat manipulálni. A Dunbar-féle számnál nagyobb csoportot azonban nehéz mentálisan lefedni, vagyis nem lehet informálódni minden fontos társas történésről és választ kidolgozni minden változásra, ezért azok a közösségek, amelyek túlnövik a 150 fős létszámot, rendszerint kisebb méretű csoportokra oszlanak, akkorákra, amelyek még képesek az önszabályozásra, ennél fogva a manipulátorokat jó eséllyel kontrollálni tudják, és a belső konfliktusokat eléggé visszaszorítják.

A modern ember számára azonban az egyik legnagyobb kihívás az, hogy kénytelen-kelletlen nagyobb, heterogén csoportokhoz csapódik, amelyekben a csalók kiszűrése már nem oldható meg néhány altruista csoporttag költségén. A közösség méretének növekedésével várhatóan nehezebb lesz kiszűrni az önző egyedeket, és nagyobb árat kell fizetniük azoknak, akik erre vállalkoznának. Csak képzeljük el azt a helyzetet, hogy egy óriásinak tűnő közlegelőre 10 gazda helyett 1000 hajtja ki a tehenét, és az 1 dezertőr helyett egyszerre 100 dezertőr duplázza meg a jószágai számát. Az altruista büntetők nincs mit kezdenek egy ekkora csoporttal, az egyéni akciók ez esetben teljesen reménytelenek. Az együttműködést azonban valamilyen formában támogatni kell. Ez nagy közösségekben úgy valósul meg, hogy az együttműködést kikényszerítő intézményt hoznak létre. Így alakult ki az állam stratégiai szerepköre, amiben sok szerep elképzelhető és futtatható. Ezek egyike az, hogy a „potyautasokat” kiszűrje és büntesse.

Az állam a legitim hatalmi erőszak a közösség összetartása érdekében. Az államot a nagyközösség tagjai sajátjuknak tekintik, és engedelmeskednek, mert ez az engedelmesség a záloga annak, hogy az ellentétes érdekű egyének tömege kezelhetővé válik. Az ember esetében a kooperáció tehát nem egy opció, hanem szükségszerűség. Az együttműködés előnyeinek jóhiszemű elismerése nem lehet biztosíték arra, hogy az emberek be is tartják a szabályokat, mivel az egyéni és közösségi érdekek sokszor ütköznek, és az

ego logikája félrelöki a közösségi szempontot. Aki nem akar a közösség érdekeinek megfelelően cselekedni, az rávehető erre úgy, hogy büntetésben részesül, ha azon kapják, hogy egyéni érdekből nem kooperál. Nem vagyunk ezzel egyedül. A büntetéssel kikényszerített engedelmesség nagyon elterjedt az élővilágban, és nagy csoportokban stabil stratégiát eredményez. Egyes rovarok magasan szervezett kolóniáiban, például a hangyák, méhek, darazsak esetében, sikerült bizonyítani, hogy az altruizmus nem önkényesen választott, hanem inkább kikényszerített viselkedésmód. Nem azért viselkednek önzetlen módon, mert a szoros rokoni szálak miatt megéri nekik mellőzni a szaporodást, és előnyösebb inkább közösségi munkát végezni, hanem azért, mert a királynő és néhány dolgozó szorgalmasan elpusztítják a dolgozók petéit. Mivel a peterakás nagy ráfordítás, és az erőszakos ellenőrzés miatt kevés esély van arra, hogy utódokat eredményezzen, kifizetődőbbnek látszik az a stratégia, hogy a távolabbi rokonokat gondozzák önzetlen módon.⁶⁵⁰⁶⁵¹ Nyilván, ez az önzetlenség a rovarok esetében nem valamiféle belátásnak és szolidaritás alapú érzelemnek, vagy morális elköteleződésnek az eredménye, hanem célravezető és evolúciósan stabil stratégiának a viselkedéses eleme. Ez annyira jól működik, hogy a populáció legtöbb tagja követi, ezért más stratégia nem terjedhet el és nem szoríthatja ki.

Az emberi közösségek esetében is az egymásra utaltság megkérdőjelezhetetlen tény, mivel azonban a kooperációt mímelők kiszűrése költséges, és ez a költség a csoport méretével együtt növekszik, azt láthatjuk, hogy kisebb közösségekben stabil stratégiát eredményezhet az, hogyha az altruista személyek hajlandóak büntetni a csalókat, nagyobb csoportokban pedig az, hogyha elkülönítenek forrásokat a büntetésre, és a csalók felkutatását és megbüntetését az állam szerepkörébe utalják át. Ez utóbbi természetesen nem jelenti azt, hogy az intézmények megjelenésével az egyén felelőssége megszűnik, vagy hogy minden „dezertálásnak” minősülő magatartást csupán intézményi szinten korrigálnak. A szocializáció során a helyesnek ítélt viselkedési szabályokat kora gyermekkortól szorgalmasan tanuljuk, azért, hogy a későbbiekben minél hatékonyabban tudjunk együttműködni társainkkal, minél kevesebbszer kerüljünk összetűzésbe a társadalmilag elfogadott szabályokkal, illetve mi magunk is képesek legyünk mások viselkedését a közérkölcshöz viszonyítva minősíteni és bírálni. Az engedelmisség kikényszerítése ennél fogva nem valamiféle erőszak az egyén szabadságán, hanem sokkal inkább beleszoktatás. Csak akkor válik kényelmetlen korlátozássá,

hogyha hiányzik az emberből az erény. Az erkölcs talaján a kooperáció és általában a szabálykövető viselkedések nem a „szükséges rosszak” tárházából előhalászott előírások, hanem a bensőből fakadó kollektív igény megvalósulásai emberi csoportokon. Friedrich Hegel úgy fogalmaz, hogy „a szabadság felismert szükségszerűség”,⁶⁵² ami ez esetben azt jelenti, hogy az emberek, ha felismerik az önzetlenségben rejlő lehetőségeket, akkor szabaddáválnak megtenni olyan dolgokat is, ami ennek hiányában nem valósulhat meg. Attól, hogy a szabály szükségszerű, még nem biztos, hogy korlátozza a szabadságot. Gondoljunk csak arra, hogy például ha a „ne lopj!” parancsolat nyomán az emberek engedelmeskednek a szabálynak, mennyivel könnyebbé válik az élet, mert nem kell folyton a javaikat őrizték, hanem elmozdulhatnak mellőlük. Ha a szabályok nem tiltanak a lopást, az nem szabadságot eredményezne, hanem bizonytalanságot, konfliktusokkal terhelt állapotot és veszteséget. Ugyanezt példázza tömördek más szabály, a rabszolgaság tiltásától egészen a perzsa leopárd védetté nyilvánításáig. Ha senkinek nem kell félnie attól, hogy más emberek elfogják, és kemény munkára kényszerítik, vagy élőhelyén megcsodálhatja a perzsa leopárdot, akkor a szabadság kiteljesedése fele halad, és nem a regulák kötelékében vergődik. A közösség érdekeit érvényesítő szabály tehát szabadságot nyújt, és nem elvesz.

A bioszféra, aminek a mi fajunk is szerves része, egy igen érzékeny rendszer. Életünk minden egyes mozzanata hatással van rá, és úgy gondoljuk, hogy mi vagyunk az egyetlenek, akik ezeket a hatásokat előre látják, és tudatunk segítségével képesek vagyunk bejósolni ezek kimenetét. Ha narcisztikus módon az emberre úgy tekintünk, mint az élővilág elmével megkoronázott királyára, aki a kognitív képességek kizárólagos birtokosa, akkor ez egyszersmind jelentsen ehhez mért felelősséget is az élővilággal szemben. A homo sapiens a fajok közötti és fajon belüli versenyben is hajlamos arra, hogy önös érdekeket kövessen, mások róvására, ami az ökológiai rendszer egyensúlyát igencsak veszélyezteti, ugyanakkor csak benne bízhatunk, ha az életet a még meglévő pompájában szeretnénk unokáinkkal is láttatni. Szükség van a bölcsességére, azért, hogy az aktuális problémákra megoldást találjon, és azért, hogy a jövő bölceit olyan szellemben nevelje, ami biztosíték a más életformák és az emberi életformák virágzására egyaránt. Reményt ad, hogy az ember a szabálykövető viselkedésben is kiváló, jó alkalmazkodó és igen tanulékony. Megtanítható arra, hogy miért kell vigyáznia önmagára és a perzsa leopárdra is. Megérti,

hogy vannak olyan történések, amelyek hatásukban visszafordíthatatlanok, ezért veszélyesek. Ha lenyúzza az utolsó leopárdot is, hogy prémjébe burkolózzon, akkor a személyes nyeresége nagy, de óriási veszteséget okoz az egész bioszférának. Attitűdöt kell formálni, egy olyan zsenge kortól, hogy felnőttként már belső igénye legyen az élő örökség védelme és gondozása, és az is, hogy a közjavakra törő csalókat semlegesítse. A leopárdprém a gazdáján a legértékesebb, bárki máson csak megtévesztő cicoma, hiszen manapság csak a hamis emberek viselnek valódi szőrmét.⁶⁵³

Jegyzetek

- ⁶³⁵ McLeod, B.A., Genereux, R.L. (2008): Predicting the acceptability and likelihood of lying: The interaction of personality with type of lie. *Personality & Individual Differences*, 45(7), 591-596.
- ⁶³⁶ DePaulo, B.M., Kashy, D.A. (1998): Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79.
- ⁶³⁷ Millar, K.U., Tesser, A. (1988): Deceptive behavior in social relationships: A consequence of violated expectations. *Journal of Psychology*, 122, 263-273.
- ⁶³⁸ Wright, G.R.T., Berry, C.J., Catmur, C., Bird, G. (2015): Good liars are neither „dark” nor self-deceptive. *PLoS ONE*, 10(6): e0127315. doi:10.1371/journal.pone.0127315 (2016.01.16.)
- ⁶³⁹ Fehr, E., Gächter, S. (2002): Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137-140.
- ⁶⁴⁰ Eldakar, O.T., Farrell, D.L., Wilson, D.S. (2007): Selfish punishment: altruism can be maintained by competition among cheaters. *Journal of Theoretical Biology*, 249(2), 198-205.
- ⁶⁴¹ de Weerd, H., Verbrugge, R. (2011): Evolution of altruistic punishment in heterogeneous populations. *Journal of Theoretical Biology*, 290(1), 88-103.
- ⁶⁴² Eldakar, O.T., Farrell, D.L., Wilson, D.S. (2007): Selfish punishment: altruism can be maintained by competition among cheaters. *Journal of Theoretical Biology*, 249(2), 198-205.
- ⁶⁴³ Wenseleers, T., Tofilski, A., Ratnieks, F.L.W. (2005): Queen and worker policing in the tree wasp *Dolichovespula sylvestris*. *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 58, 80-86.
- ⁶⁴⁴ Emery, N.J., Clayton, N.S. (2001): Effects of experience and social context on prospective caching strategies by scrub jays. *Nature*, 414, 443-446.
- ⁶⁴⁵ Hardin, G. (1968): The tragedy of the commons. *Science*, 162, 1243-1248.
- ⁶⁴⁶ A „közlegelő tragédiája” eredetileg egy matematikakedvelő polgár, William Forster Lloyd 1833-ban írt egyik pamfletjében jelenik meg.
- ⁶⁴⁷ A tanulmány mottója szerint a népesedésnek nincs technikai megoldása, tehát az erkölcs kiterjesztése a probléma kulcsa.
- ⁶⁴⁸ Dunbar, R. I. M. (1992): Neocortex size as a constraint on group size in primates. *Journal of Human Evolution*, 20, 469-493. A tanulmányban vázolt elmélet később a szociális agy hipotézis néven vált ismertté.
- ⁶⁴⁹ Byrne, R.W., Corp, N. (2004): Neocortex size predicts deception rate in primates. *Proceedings of the Royal Society B*, 271, 1693-1699.

- ⁶⁵⁰ Wenseleers, T., Ratnieks, F.L.W. (2006): Enforced altruism in insect societies. *Nature*, 444, 50.
- ⁶⁵¹ Ratnieks, F.L.W., Wenseleers, T. (2007): Altruism in insect societies and beyond: voluntary or enforced? *Trends in Ecology and Evolution*, 23(1), 45-52.
- ⁶⁵² Friedrich Hegel a klasszikus német filozófia kiemelkedő alakja, a XIX. századi idealizmus legjelentősebb képviselője. Szavait idézi Garrett Hardin az alábbi tanulmányában: Hardin, G. (1968): The tragedy of the commons. *Science*, 162, 1243-1248.
- ⁶⁵³ Csak a hamis emberek viselnek igazi szőrmét. (graffiti)

FOGALOMTÁR

- A játék éthosza:** a formális sportszabályok értelmezésének módját jelöli, ami lehetővé teszi, hogy a játékmagatartás kívánatos és elfogadható legyen.
- A jelentéktelen elismerése:** a technika lényege az, hogy az ember egy apróságért cserébe azt az elismerést kapja, hogy segítőkész polgár, akire lehet számítani. Azért fog adakozni, mert a hízalgő megállapítás nyomán kellemetlennek tőnik a magyarázkodás, hogy miért nem fontos neki önzetlennek lenni.
- A priori:** latin kifejezés, melynek jelentése a tapasztalatot megelőző tudás.
- Adaptív viselkedés:** olyan magatartás, ami lehetővé teszi a helyzethez vagy környezethez való alkalmazkodást.
- Álcázás:** elrejtés, kendőzés, kamuflázs, a francia eredetű *camouflage* szó megfelelője, aminek a jelentése „nem látni”.
- Allél:** a kromoszóma egy adott lókuszán elhelyezkedő gén variációja, másszóval az allélok egy gén alternatív formái.
- Altruizmus:** más szóval *önzetlenség*, társas viselkedésforma, melynek során az egyed saját veszteségére is segíti a fajtársát.
- Aposzematikus szín:** valamely élőlény riasztó színezete, ami viselőjét könnyen észrevehetővé teszi. Figyelmeztető jel a potenciális ragadozók számára, hogy zsákmány fogyaszthatatlan.
- „Aranyásó”:** olyan nőnek az elnevezése, aki szépségét és vonzóságát felhasználva a férfiak segítségét élvezi, de szexuális kapcsolatot nem létesít.
- Aspirációs ár:** a szándékolt ár, ami a fogyasztó számára a remélt legalacsonyabb ár, amit az áruért fizetnie kell, illetve az eladó számára a remélt legmagasabb ár, amit az áruért kaphat.
- Átkeretezés (reframing):** a helyzet értelmezéseinek átfogalmazása, leggyakrabban egy negatív esemény átfordítása pozitív megítélésű eseményre.
- Bates-féle mimikri:** az utánzás egy olyan formája, amikor a nem mérgező élőlény olyan jelleget fejleszt ki, ami hasonlít egy mérgező élőlény tulajdonságára.
- „Bedobni és üldözni” technika:** angolul *dump-and-chase* technika. Az eladó „bedob” egy ajánlatot, amit a vásárló elfogad vagy visszautasít. Ha a vásárló elfogadja az ajánlatot, akkor nincs további játék, ha viszont visszautasítja, akkor következik az „üldözés”. Az eladó lépésről-lépésre elhárítja a kifogásokat, ezért az érvek nélkül maradt vásárló elfogadja az ajánlatot.
- Belső kontroll attitűd:** a személy a pozitív és negatív eseményeket egyaránt úgy értelmezi, mint saját tetteinek következményeit, és ezek személyi kontrollja alatt állnak, vagyis ő a felelős ezekért. Az ilyen emberek rendszerint a képességeiknek megfelelő feladatot választanak, jobban tűrik az akadályokat, és a feladatokban hosszabban kitartanak.

Big Five elmélet: az egyik legismertebb vonáselmélet, miszerint a személyiség-jellemzők öt dimenzióban megragadhatóak. Ezek a következők: az extravertió, a barátságosság, a lelkiismeretesség, az emocionalitás és az intellektus. Konszenzusos alapon ezt tekintik az általános érvényű személyiség-taxonómiának.

Blitzkrieg: villámháború, vagyis gyors lerohanás, ami megakadályozza az ellenséges erőket abban, hogy statikus védelmet építsen ki.

Blöff: (1) félrevezetés, megtévesztő akció, csalás, alaptalan kérkedés; (2) kártyajátékban az ellenfelet szándékosan megtévesztő bemondás, ami egy megengedett taktika. Aki blöfföl, az nagyozol, kérkedik a megtévesztés szándékával. Az amerikai angolból terjedt el (*bluff*).

BYAF technika: az angol *but you are free* kifejezés rövidítése. A technika lényege, hogy a vásárlót megerősítik abban a hitében, hogy jó döntéseket hoz, majd utána nem próbálják rábeszélni az üzletre, hanem azt mondják, hogy „de hát Ön dönt”.

Cenzúra: az információk szándékos szűrése vagy a hozzáférés szándékos korlátozása. Hatalmi eljárás a célból, hogy bizonyos eszmék terjedését megakadályozzák.

Ceteris paribus: egymással összetett kölcsönhatásban lévő gazdasági tényezők elemzésére használt elv, melynek értelmében egyebek változatlansága mellett csak egy tényező hatását vizsgáljuk.

Coping mechanizmus: eljárás, melynek lényege a pszichés nehézségek legyűrése, a megküzdés a problémákkal.

Dazzle-painting: magyarul *káprázat-festés*. A felismerést nehezítő álcázási technika, ami a természetben gyakori színeknek a preferálására, és a geometriai formák szerkezetének bontására alapul.

Derék-csípő arány: a zsír testen belüli eloszlásának egyik mutatója, egyszersmint a szexuális felhívójelleg kifejeződése. A derék-csípő arány európai és amerikai kultúrkörben 0,6 és 0,8 közötti értéke a legsztétikusabb.

Destruktív csalás: a játék éthoszárt sértő csalás, ami játékidőn kívül történik, előre kitervelten és kifejezetten ártó szándékkal. A csaló célja az, hogy a versenyre ne kerüljön sor, vagyis megakadályozza azt, hogy az ellenfél ott legyen a versenyen.

„Dezertőr”: a szabálytartó viselkedést egyéni nyereség céljából megszegő csoporttag.

Dezinformálás: félretájékoztatás. A háborúzó felek által szándékosan legyártott hamis információk szórása a különböző kommunikációs csatornákon, amelynek az a célja, hogy az ellenfelet megtéveszse.

Diderot-hatás: egy új jószág által elindított vásárlási spirál, amikor az újszerű dolog nem egészen illeszkedik a régiek közé, és egyensúlyteremtés végett további dolgok beszerzésére ösztönöz.

Direkt hatás modell: elmélet, miszerint a média hatása azonnali, és közvetlen ok-okozati összefüggésben áll a fogyasztó magatartásával.

- Disszimuláció:** rejtegetést, palástolást jelent. Főleg az orvosi nyelvvezetben használatos fogalom, ahol a betegség tüneteinek eltitkolását vagy tagadását jelenti.
- Disszimulatív álcázás:** az álcázás olyan formája, amikor a katonai jellegű objektumokat nem katonaiaként tüntetnek fel. Célja a rejtőzködés.
- Diverzió:** elterelő hadművelet. Tágabb értelemben felforgató tevékenység, amit az ellenséges háterszágban hajtanak végre, szűkebb értelemben egyszerű színlelés a hadmozdulatnak. Ennek célja, hogy elterelje a figyelmet az igazi szándékról.
- Dunbar-féle szám:** kognitív határt, befogadóképességet jelölő szám. Az emberi *szociális agy* körülbelül 150 fős csoportot tud hatékonyan kezelni. Ekkora csoportban a személyes kapcsolatok hálózatán keresztül még biztosítható a belső egység és kooperáció, nagyobb csoportok esetén már az együttműködést kikényszerítő intézményekre van szükség.
- Egyszerű vak vizsgálat:** kontrollált vizsgálat, amelyikben a beteg nem tud a gyógyszerének hatóanyagairól.
- Egyszerű vizuális perspektíva:** annak megértése, hogy különböző emberek különböző téri elhelyezkedésben különböző dolgokat látnak.
- Ellenállás a kísértésnek:** gyermekekkel végzett kísérletekben használatos eljárás, melynek lényege, hogy az alanyak uralkodnia kell magán, hogy ne csaljjon, olyan körülmények között, amikor a csalással könnyen megszerezhetne egy kilátásba helyezett jutalmat.
- Elmeolvasás:** más szóval *mentalizáció, tudatelmélet*, az a képesség, hogy társas interakcióban az egyik szereplő önmagának és másoknak is lelki állapotokat tulajdonít. Ez lehet gondolat, hiedelem, szándék, vágy, vélekedés és érzelm. Reprezentáció a saját és a másik elméjéről.
- Előállítási költség:** a szignál létrehozóját terhelő ráfordítás, ami a szignál létrehozásához közvetlenül hozzárendelhető.
- Előhívhatósági csapda:** a bizonytalanságon alapuló tévedés, ami abból fakad, hogy a traumatikus események igen könnyen felidézhetőek. Ha túl gyakran felidézzük ezeket, akkor hajlamosak leszünk arra, hogy túlaggoddalmaskodjunk a helyzetet.
- Elsüllyedt költség:** minden olyan költség, ami a döntés pillanatában már nem befolyásolható. Gyakran a múltbeli döntéseinket úgy próbáljuk igazolni, hogy azokkal összeillő döntéseket hozunk, holott azok érvényessége megkérdőjelezhető.
- Engedékenység kikényszerítése:** angol kifejezéssel *compliance-gaining*, mások viselkedésének megváltoztatására irányuló törekvés.
- Én-hatékonyság:** egy jól körülhatárolt képességbe vetett hitet jelöl, aminek a segítségével egy szintén jól körvonalazott cél elérhető. Működő képességeken alapuló optimista hozzáállás. Nem tévesztendő össze az önbizalommal, ami általánosabb, a személy teljes életét átszövi, és az elégedettség érzésében jut kifejezésre.

Énvédő mechanizmusok: elhárító mechanizmusok néven is emlegetik. Tudattalan lelki működések, melyeknek célja az ego sértetlenségének és a belső egyensúlynak a biztosítása. Leggyakrabban előforduló formái a tagadás, elfojtás, identifikáció, projekció, regresszió, intellektualizáció, de a pszichoanalízis fogalomtára akár több tíz ilyen mechanizmust is jelöl.

Episztémikus vigilencia: az a képesség, hogy felismerjük egy vélekedés igazsága mellett szóló bizonyítékokat.

Erosz: a görög mitológiában a szexuális vágy istensége, a pszichoanalízisben az egyesülésben beteljesülést kereső ösztönök gyűjtőfogalma.

Erő-kiegyensúlyozatlanság hipotézis: a *rajtaiütés* magyarázatára kidolgozott elmélet, melynek központi elemei, hogy az egymás mellett élő csoportok haszonszerzés céljából szövetkeznek egymás ellen, illetve, hogy az erőfölényben végrehajtott gyors támadás során a támadó fél kis veszteséggel számolhat. Ez a fajta háborúzás kedvezett egy olyan erőszakos agy kialakulásának, amelyik konfliktus költségeit felbecsülve, bátorítja a szomszédok elleni agressziót.

Érzelmi intelligencia (EI): ernyőfogalom a szociális képességek azon fajtáira, amelyek a saját és mások érzelmeinek észlelésével, értelmezésével, kezelésével és pozitív befolyásolásával kapcsolatosak.

Evolúciósan stabil stratégia: olyan stratégia, amelyet ha a populáció egyedeinek többsége követ, akkor más stratégia nem terjedhet el.

Extrinzik motiváció: külső indíttatású tanulás, amit az elismerés iránti igény, vagy a kudarc elkerülésének igénye jellemez.

Fakticiózus zavar: pszichés vagy testi tünetek szándékos produkcióját jelenti. A személy úgy tesz, mintha beteg lenne, és ennek érdekében tüneteket produkál.

Fantázia hazugság: vágykielégítés céljából született hazugság, melynek nem a megtévesztés a célja, hanem inkább az elismerés elnyerése és a szorongás-csökkentés. Kisgyermekkorban életkori sajátossággént kezelendő.

Fehér hazugság: proszociális hazugság, melynek az a célja, hogy az emberi kapcsolatok ne sérüljenek. A köznyelvben a jóindulatú föllentés a megfelelője.

Fehér propaganda: a propaganda azon fajtája, amelyik jó ügyet szolgál. Ez esetben ismert a hírforrás, hitelességre törekszik, és szándékosan nem ferdít, illetve manipulatív célja sem tudatos.

Fehéregér trükk: a *horgonyzás* egy speciális esete, amikor egy adat vagy jószág mellé olyan másik adatot vagy jószágot helyezünk, amelyik mellett az eredeti elfogadhatóbbnak, tökéletesebbnek tűnik.

Fekete propaganda: a propaganda azon fajtája, amelyik rossz ügyet szolgál, ellenséges. Általában nincs pontosan beazonosítva a hírforrás, az információk igazságtartalma hiányos, és tudatosan manipulál.

Felszálló retikuláris aktiváló rendszer (ARAS): az agytörzs neuronhálózata, ami az agykéreg diffúz ingerlését biztosítja. A figyelemmel, az éberséggel és az alvással van kapcsolatban.

Feltételek mellett érvényesülő médiahatás: a médiahatás egységességét tagadó elmélet. A modell szerint az üzenet hatását idői-téri feltételek és szociális csoportok szerint kell differenciálni. Felismeri az olyan közvetítő változók jelentőségét, mint a nem, életkor, foglalkozás, motivációk, társas közeg. Ez specializáltabb és tudatosabb informálást, gazdagabb csatornákat eredményezett, amelyek kiválasztják fogyasztóikat.

Figyelemhiányos hiperaktivitás (ADHD) szindróma: neurológiai jellegű betegség, melynek vezető tünete a figyelmi zavar, és kísérő tünetei pedig a túlmozgékonyság, a gyenge impulzuskontroll, az akaratlagos gátlás fejetlensége, illetve a feledékenység.

Flört: rövid és könnyed udvarlás.

Fluktuáló aszimmetria (FA): az emberi test tökéletes bal-jobb szimmetriájától való véletlenszerű eltérés. A fluktuáló asszimmetria növekedésével csökken a test vonzósága.

Formális csoport: szervezeti szabályok mentén működő csoport.

Főnixgén: baktériumtörzsekben egy mutáció eredményeként kialakult olyan gén, ami a populációban a szocialitást és a csalók kiszűrését eredményezi.

Gamesmanship: sportszerűtlen, de nem szabálysértő viselkedés, amikor a játékos a technikai vagy erőnléti előny híján pszichikai előnyszerzésre törekszik, és mindent bevet annak érdekében, hogy ellenfelét megzavarja.

Gátlási kontroll: a munkamemória központi végrehajtnak nevezett részével hozható összefüggésbe, és egy ingerre adott lehetséges válasz szándékos elnyomását jelenti.

Globális falu: az új médiakörnyezetre használt metafora, ami emocionális dimenzióban visszarepíti az emberiséget a törzsi világba, ahol mindenki részt vesz mindenki életében, mindenről tudomást szerezhet, és mindenbe beleszólhat.

Gondolkodó fogyasztó: angolul *reasonable consumer*. Egy reklám megtevesztő jellegének a mérlegelésekor abból a feltételezésből indulnak ki, hogy a fogyasztó kognitívan mérlegel, mielőtt döntene. Hogyha a tipikus fogyasztó belátja, hogy a reklám szövege manipulatív, de nem hagyja magát befolyásolni, akkor a reklám nem kifogásolható.

Habituáció-diszhabituáció: a habituáció a tanulás egyszerű formája, melynek során az inger ismétlése a válaszkészség csökkentését eredményezi. Hozzászokás az inger jelenlétéhez. A diszhabituáció azt jelenti, hogy az inger apró módosítása újra választ eredményez.

Hamis vélekedés teszt: a hamis vélekedés mérésére összeállított mentalizációs feladat. A legismertebb változata a Sally és Anne próba.

Hamis vélekedés: képesség, melynek nyomán bejósoljuk a mások viselkedését, figyelembe véve, hogy a helyzetről kialakult tudása helytelen vagy hiányos.

Hamis vélemény paradigma: a személy megpróbálja azt elhittetni másokkal, hogy egy dologgal kapcsolatban nem a valós hiedelme szerint, hanem azzal ellentétes vélekedik.

Harcos modell: néhány fontos hiedelemmel táplált eszményi vezető, aki nem csupán a háborúban, hanem a politikában, a gazdaságban, a sportban és mindenhol bizonyít, ahol az emberek hierarchikus rendbe tömörülnek, és vetélytársat látnak más emberek hasonlóan szervezett csoportjaiban.

Hátrány-elv: azt jelenti, hogy a jeladás képessége olyan költségekkel jár, ami hátrányos a feladóra nézve. A hátrány kétféleképpen jelentkezhet, ráfordítás-ként, mint előállítási költség, illetve a szignál bemutatásakor, mint sebezhetőségi költség.

Hazugságdetektor: a hazugságot kísérő vegetatív jelenségek változásainak mérésére alkalmas technikai berendezés.

Hiány-elv: a kereskedelembe elterjedt stratégia, ami megismételhetetlennek állítja be a vásárlási alkalmat. A lehetőségek annál értékesebbnek tűnnek, minél nehezebben elérhetőek, ezért a személy úgy gondolkodik, hogy ha nem vásárol azonnal, akkor végleg elúszik a lehetőség.

Hibrid média: késő-modern médiakörnyezet, amelyikben a szabadon vándorló tartalmak különböző platformokon jelennek meg.

Hiedelem: a világ tudatbéli reprezentációja, amit igaznak vélünk, holott nem igazoltuk. A hiedelmek tulajdonképpen a társas interakciókban fogalmazódnak meg, és az értelmezés révén jelenségeket kapcsolnak össze, ezek alkotják a hiedelemrendszert.

Horgonyzás: az első árajánlat megtétele, ami csapdaként működhet, mivel téves elképzelést alapozhat meg a partner árajánlatait illetően.

Igaz vélekedés: az a képesség, hogy egy személy viselkedését bejósoljuk, az által, hogy a helyzetről meglévő tudását ismerjük.

Incentív: ösztönző.

Incselkedő viselkedés: tudatos befolyásolás, legtöbb esetben jóindulatú tréfa, ami arra irányul, hogy a másikban téves vélekedést alakítson ki valamiről.

Indoktrináció: tudatos pedagógiai hatásgyakorlás, egy eszmének alárendelt céltudatos nevelés, azért, hogy bizonyos hiedelmek átöröklődjenek.

Informális csoport: spontán szerveződésű, közvetlen személyes kapcsolatokra épülő csoport.

Intencionalitás: minden, aminek irányultsága van. Szűkebb értelemben a mentális állapotok intencionálisak, mert általuk a cselekvések érthetővé válnak. Tágabb értelemben intencionálisak maguk a tárgyak is, amelyek valós létükön kívül mint elképzelt, gondolt vagy akart tárgyak egyfajta tartalmi léttel bírnak.

Interszexuális versengés: partnerért folyó versengés a két nem között. A nemek kölcsönös manipulációja, hogy egymás elvárásainak megfeleljenek.

Intraszexuális versengés: partnerért folyó versengés egy adott nemben belül.

Intrinzik motiváció: belső indíttatású tanulás, amit a megértésre való törekvés jellemez.

Izogén populáció: azonos allélokkal rendelkező populáció.

- Játékelmélet:** a racionális döntések interdiszciplináris elmélete. Stratégiákat elemez, olyan helyzetekben, amelyekben a szereplőknek döntési lehetőségek közül kell választani, és eredményességük attól függ, hogy a többi szereplő hogyan választ.
- Kék hazugság:** proszociális hazugság, melyet egy közösség érdekeinek védelmében találnak ki.
- Kettős vak vizsgálat:** kontrollált vizsgálat, amelyben sem a beteg, sem az orvos nem ismeri a gyógyszer összetételét.
- Kiterjedés-hipotézis:** a szexuális szelekciós mechanizmus változása a hím által védelmet kapott komplex fizikai tér függvényében.
- Klubtagság:** olyan csoporthoz való tartozás, amelyik érezhetően megkülönbözteti és elhatárolja magát a tömegtől. A klubtagságot klubjakkal jelölik.
- Kognitív disszonancia:** konfliktusos állapot, melyet az okoz, hogy az ember elméjében egyszerre vannak jelen egymásnak ellentmondó gondolatok. A belső feszültség a disszonancia csökkentésével oldható, ami egyik vagy másik tudattartalom módosításával érhető el.
- Kokalár:** román nyelvű kifejezés azokra a divatnak hódoló fiúkra, akiknek nincs anyagi lehetősége márkás ruhákba öltözni, ezért előszeretettel és hivatkozva viseli ezek hamisítványait. Létfelmárájának alapszabálya a hivatkozás.
- Kókler:** német eredetű szó, jelentése szemfényvesztő, szélhámos, magát hízelgéssel és ámitással megkedveltető ember.
- Konstitutív csalás:** stratégiai csalás a csapatjátékban, ami a sport szellemével teljes mértékben összeegyeztethető, hiszen a szabályok betartásával történik.
- Konstitutív várakozás:** egy játék során a sportoló természetesnek veszi, hogy a társai is rendelkeznek olyan, nagyrészt kimondatlan tudással és képességgel, ami lehetővé teszi a játékot, vagyis tudják, hogy miképpen kell játszani.
- Kopuláció:** nemi aktus, közösülés, párosodás.
- Korlátozott hatás modell:** elmélet a médiahatásról, miszerint a tömegkommunikáció szerepe abban merül ki, hogy a fogyasztókban már meglévő attitűdöket, véleményeket és értékeket megerősíti. Alapjában tehát az üzenet nem alkalmas arra, hogy közvetlenül befolyásolja a befogadói viselkedést.
- Koteka:** tökféléből készült péniszöltözék, amelyet pápua férfiak viselnek.
- Kölcsönösség:** lásd *reciprocitás*.
- Közlegelő tragédiája:** a közjó és az önérdék konfliktusát bemutató modell, ami azt bizonyítja, hogy a kontrollálatlan önző magatartás evolúciós katasztrófához vezet.
- Központi végrehajtó:** a munkamemória része, ami olyan kognitív folyamatokat ölel fel, amelyek a célirányos viselkedés alapjául szolgálnak. Ide tartozik a tervezés, az információk irányítása és összekapcsolása, egy válasz gátlás alá helyezése, a figyelmi szelekció és váltás.

Köztudás: sportpszichológiai fogalom, ami arra vonatkozik, hogy a játékosoknak kölcsönösen tudniuk kell az egymás fejében lévő szándékokról, gondolatokról. Mentalizációból fakadó tudás.

Krónikus fájdalom (CP) szindróma: intenzív fájdalomérzettel járó betegség, annak ellenére, hogy az organikus okok részben vagy teljesen kizárhatóak. A beteg fájdalom iránti érzékenysége nő, egyre elviselhetetlenebbnek érzi állapotát. Emellett a vitális kimerültség, a szorongás, a reményvesztettség és az alvászavarok miatt az életvitele egyre jobban beszűkül.

Külső kontroll attitűd: a személy úgy észleli az eseményeket, mintha azok nem lennének összefüggésben a viselkedésével, és a személyi kontrollon kívül állnának. Az ilyen emberek többnyire olyan feladatokat választanak, amelyek könnyen teljesíthetőek, vagy ellenkezőleg, nagyon nehezek, mert akkor a kudarc magyarázhatóvá válik.

Látványos fogyasztás: a hátrányelv megnyilvánulásának formája, amikor a személy többet pazarol, mint amennyi ésszerű lenne. Így tudatja környezetével, hogy tartalékai kifogyhatatlanok.

Legközelebbi fejlődési zóna: a gyermek aktuális fejlődési szintje és a potenciális fejlődési szintje közötti távolság. Ez segít megmutatni a gyermek fejlődésének dinamikáját, úgy, hogy nem csupán a meglévő képességekre épít, hanem azokra is, amelyek kialakulóban vannak.

Leszivárgási elmélet: a divat utánzás szerinti terjedését magyarázó elmélet. Mivel a divat társadalmi státust jelöl, ezért a társadalmi hierarchián lefele terjed az egyre nagyobb tömegek fele, egészen addig, amíg elveszíti a státust jelölő funkcióját.

Lokális denzitásérzékelő: másképpen *quorum sensing*, a populáció sűrűségével összefüggést mutató inger-válasz rendszer. Például, bizonyos gének kifejeződése megkívánhatja a helyi populációnak egy bizonyos sűrűségét.

Lokális küszöbdenzitás: az egymáshoz közeli egyed kellően nagy számát jelöli, melynek nyomán kooperációval és szinkronizált tevékenység eredményeként létrehozható valami közös termék vagy nyereség.

Lövedék-elmélet: a média *direkt hatás modelljének* legtipikusabb példája, miszerint az üzenet, mint egy becsapódó lövedék, zavartalanul fejti ki hatását, függetlenül attól, hogy az üzenetet pozitív vagy negatív elvárás előzi meg. Tehát minden az üzenet forrásától függ, hiszen a befogadók passzívak és tehetetlenek, ezért várhatóan azonos módon reagálnak.

Machiavellizmus: az a nézet, miszerint a cél érdekében minden eszköz felhasználható. Mint személyiségvonás, a hidegvérű, közömbös és racionális szereplőt jellemzi, aki másokat ügyesen kihasznál azért, hogy céljait elérje.

Megszaladt szexuális kiválasztódás: valamely vonás, ami preferált a másik nem által, és amellyel az egyed szaporodási előnyre tesz szert, exponenciálisan növekedhet azáltal, hogy az ízlés is eltolódik a szélsőségek fele. A vonás szélsőséges formában nem adaptív, de fennmarad, mert a hátrányelv érvényesül.

Meggyőzés: angol kifejezéssel *persuasion*, mások hiedelmeinek vagy attitűdjeinek a megváltoztatására irányuló törekvés.

Mentális reprezentáció: a világ dolgainak belső leképezése, absztrakciója. Képen és nyelven alapuló szimbólumok, amelyek helyettesíthetik a dolgokat.

Mentalizáció: lásd *tudatelmélet*.

Metareprezentáció: egy reprezentációról kialakított reprezentáció.

Mimikri: adaptációs mechanizmus, amelyben az élőlény egy másik élőlény vagy pedig a környezet valamilyen aspektusát (szín, forma, minta) utánozza, leggyakrabban védekezés céljából. Létezik olyan változata is, amikor az agresszor utánozza az áldozatot vagy egy arra nézve ártalmatlan élőlényt, támadás céljából. További típusa az önutánzás.

Mindlessness: az értelmi erőfeszítés hiánya, amikor a személy nem törekszik feltétlenül a másik indokainak megértésére, és mégis engedelmeskedik.

Mintha-játék: szimbolikus játék, melynek során a szereplők egy tárgyat úgy kezelnek, mintha más valami lenne. Eközben nem csupán a másik fejében lévő reprezentáció a fontos, hanem az erre épülő metareprezentáció is. Ez a másik fejében kialakult reprezentációról kialakított reprezentáció. A mintha-játék a tudatelmélet kezdeteit jelző pszichológiai mozzanat.

Mitománia: kóros hazudozás, kényszeres hazudozás, más szóval *pseudologia fantastica*.

Mueller-féle mimikri: az utánzás egyik formája, amikor távoli rokonságban lévő élőlények hasonló jelleget fejlesztenek ki, mivel közös ragadozó szelekciós nyomásának vannak kitéve.

Münchausen szindróma: ritka neurózis, a fakticiózus zavar egy formája, amikor a beteg csak figyelemfelkeltés céljából produkál tüneteket. A személy a betegségéről általában nagyon jól tájékozott, és minden áron arra törekszik, hogy az egészségügyi rendszerben foglalkozzanak vele.

Narcizmus: az önzés személyiségzavara. A narcisztikus személy öntelt és beképzelt, a kiválóság érzése hajtja, ezért megnyilvánulásában erősen túlzó, teátrális. Azt hiszi, hogy ő maga egy nagyon speciális személy, aki imádnivaló, ezért minden alkalmat megragad, hogy a vágyott imádatot kiváltsa környezetéből.

Normatív cél elmélet: a motiváció tárgykörében született elmélet, amelyik szerint az emberi célokat dichotómia jellemzi, kiválósági (más megfogalmazásban *elsajátítási*) célok és teljesítmény (más megfogalmazásban *eredmény*) célok léteznek. Az előbbi esetében a személy arra törekszik, hogy minél alaposabb tudást szerezzen, az utóbbi esetében pedig arra, hogy mások felkészültnek lássák. Hasonlóság fedezhető fel az intrinzik – extrinzik motivációk kettősségével.

Olfaktorikus jelzés: szagjelzés.

Opportunizmus: helyzetkihasználás, alkalmazkodás a mindenkori helyzethez.

Optimális megbízhatóság: a megbízhatóságnak az a szintje, amelyen a szignált fogadó számára az információ értéke maximalizálódik. Ennek az értéknek magasabbnak kell lennie mint a megbízhatóság minimuma, és kisebbnek kell lennie mint a tökéletes megbízhatóság.

„Otthon a papa” elmélet: az elmélet szerint a nő a rejtett ovulációval kényszeríti rá a férfit arra, hogy a közelében maradjon, mert ha a férfi nem látja ennek jeleit, akkor a ciklus hosszabb időszakán keresztül kénytelen megvédeni őt a potenciális partnerektől.

Ökölszabály: leegyszerűsített szabály jelentésben használják. Tapasztalat és józan megítélés alapján beváló megközelítés, ami rövid gondolkodás után alkalmazható, és az esetek viszonylag jelentős hányadában sikerre vezet.

Önutánzás: a mimikri egyik típusa, amikor az állat a saját testrészeit utánozza le egy másik, kevésbé sérülékeny testrész segítségével.

Összetett vizuális perspektíva: annak megértése, hogy különböző emberek ugyanazokat a dolgokat is láthatják különbözőképpen, helyzetüktől függően.

Összszavarás technikája: a hipnózisban alkalmazott eljárás, amikor a személyt tudatos szinten lefoglalják a zavart okozó információk, ezért hajlik arra, hogy a tudattalanja révén értelmet adjon a történeteknek.

Pareto-féle optimum: az egyéni hasznosságok összehasonlításán alapuló elv. Eszerint az az állapot optimális, amelyikben senkinek a helyzete nem javítható tovább anélkül úgy, hogy az más helyzetén ne rontana.

Perceptuális egocentrizmus: az a jelenség, amikor a személy megragad saját perspektívájánál, és ezt tulajdonítja a másoknak is, a különböző perspektíva ellenére.

Pitzipoanka: román nyelvű kifejezés azokra a divatnak hódoló nárcisztikus lányokra, akiknek nincs anyagi lehetősége márkás ruhákba öltözni, ezért előszeretettel és hivatkozva viseli ezek hamisítványait. A *kokalár* női megfelelője.

Placebo: az orvoslásban egy pszichobiológiai eszköz a különböző betegségek terápiás ellátására. Anyag vagy eljárás, ami a beteg tudomása szerint változtatni képes a betegségének tüneteiben, holott az nem bír sajátos farmakológiai hatással. Összetett hatótényezők közé tartoznak a gyógyszer jellemzői, a beteg jellemzői, az orvos jellemzői, a helyzeti tényezők és a körülmények.

Pleiotrópia: az a jelenség, amikor egy gén nemcsak egy, hanem több, látszólag független fenotípusos jegyet meghatároz.

Poszttraumatikus stressz (PTSD) szindróma: egy pszichológiailag traumatikusnak számító esemény után fellépő betegség, ami generalizált szorongással, figyelmi beszűküléssel, a kognitív teljesítmény csökkenésével és nagyfokú ingerlékenységgel jár. A beteg jellemzően újra és újra átéli a traumát, visszatérő gondolatok vagy rémálmok formájában.

Potlach: amerikai indián ajándékozási szokás, nyilvános szertartás, amelyen a vendégfogadó, a gazdagságát és nagylelkűségét bizonyítandó, vendégeinek ajándékozik, illetve elpusztít különböző értékes tárgyakat. A pazarlás a csoporton belüli státus megerősítését és a kötődést szolgálja.

- „Potyautas”:** egy csoport azon tagja, amelyik élvezi a mások önzetlenségéből fakadó előnyöket, miközben ő maga nem altruista.
- Pozitív illúzió:** hiú győzelmi ábránd. A tökéletlen hadvezér ismérve, aki, egyfajta énvédő mechanizmusként, mellőzi az ellenfél ütőerejéről szóló információkat, és eltúlozza azokat, amelyek a saját erőnlétét bizonyítják.
- Preadaptáció:** *előzetes adaptáció* vagy *exaptáció* néven is jelölt fogalom, ami azt jelenti, hogy a korábban valamilyen funkcióra szelektálódott biológiai struktúra a későbbiekben más funkció ellátására is alkalmassá válik, vagyis egy új helyzetben jelentőségre tesz szert.
- Presztízsár:** egy divatjóságért kifizetett magas költség, amikor az még kiváltságos státust jelöl.
- Propaganda:** bizonyos hiedelmek széleskörű terjesztése, aminek az elsődleges célja a tömegek manipulálása. Erőszakos eljárás, mert az üzenet létrehozója a számára kívánatos változást úgy kívánja elérni, hogy figyelmen kívül hagyja azt, hogy a másik fél ezt miként éli meg.
- Psyching:** zajos, megfélemlítő megnyilvánulás, aminek a célja az, hogy lehetőleg már a sportmérkőzés előtt elveszítse önbizalmát az ellenfél.
- Pseudo:** hamis, ál, összetett szavakban az utótag látszólagos voltát jelenti.
- Pszichopátia:** antiszociális személyiségzavarnak is nevezik, mivel a személy következményeket nem mérlegelve, sajnálatot nem érezve manipulál másokat azért, hogy céljait elérje. A társas szabályok számára nem kényszerítő jellegűek, és a büntetésre érzéketlen, mivel a lelkiismeret számára üres fogalom.
- „Rádcsapott ajtó” technika:** a kölcsönösségből eredeztethető elköteleződés. Az ember azért cselekszik, mert úgy érzi, hogy a mások szívességét, figyelmességét, engedményét valamilyen módon viszonznia kell.
- Rajtaütés:** tipikusan primitív, meglepetésre alapozó háborúzási mód, amelyikben a támadó leszállásból indít támadást, és az áldozat akaratlanul kerül bele.
- Reciprocitás:** a *kölcsönösség* univerzális emberi gesztus és kényszerítő norma. Lényege, hogy amit kap az ember, azt igyekszik valamilyen formában visszafizetni.
- Redundancia:** az egyértelmű megértéshez használt információmennyiség fölötti felesleg, vagy új információt nem tartalmazó közlés.
- Regresszió:** visszacsúszás egy minőségileg már meghaladott fejlődési stádiumba. A regresszióban mutatott viselkedés mindig primitívebb mint az a szint, ahonnan visszaesés történt.
- Rejtett ovuláció:** a nők peteérése észrevétlenül, különösebb jelzések nélkül zajlik.
- Reprezentáció:** a valóság bármilyen szintű absztrakciója. Külső és belső (mentális reprezentáció) jellegű lehet.
- Reprodukciós siker:** számbelileg több és/vagy minőségileg jobb utódok nemzéséből fakadó genetikai előny.
- Restoratív család:** a sportban használatos fogalom. Olyan megtévesztésre vonatkozik, ami a játék helyreállításakor vagy újraindításakor történik. Szabályos, a sport szellemével összeegyeztethető.

Rezervációs ár: a tartalék ár. Az a legmagasabb ár, amit egy fogyasztó még hajlandó kifizetni egy áruért, illetve az a legalacsonyabb ár, amiért egy eladó még hajlandó üzletet kötni.

Rokonszelekció: az élőlények azon evolúciós stratégiája, melynek során a genetikailag rokon egyedek túlélési vagy szaporodási sikereit előtérbe helyezik a saját túlélésükkel vagy szaporodásukkal szemben.

Sebezhetőségi költség: a hátrány egyik formája. Egyes fajoknál a fenyegetés művelete alatt pózolnak az állatok. A póz költséges, mert az egyed feltárja az ellenfélnek a sebezhető pontjait, ennél fogva csak az igazán jó fizikai kondícióban lévő állatok vállalják fel ezt a kockázatot.

„Sex sells”: angol szállóige, melynek jelentése *a szex elad*. A test szexuális hívó ingereinek a beépítése a reklámba.

Sine nobilitate: latin eredetű kifejezés, melynek jelentése *nemesség nélküli*. Ebből a kifejezésből alakult ki a sznob fogalom. A sznob az az ember, aki olyan stílusjegyeket utánoz, amelyek nem jellemzőek arra a csoportra, amelyikhez tartozik. Álgazdag vagy álintellektuális személy.

„Sok apa” elmélet: az elmélet szerint a rejtett ovuláció alkalmas arra, hogy több partner esetén a nő az apaságot tisztázatlan állapotban tartsa, így megvédi utódait attól, hogy a rivális férfiak meggyilkolják.

Sötét triád: A machiavellizmus, a pszichopátia és a narcizmus jegyeinek együttese. Ezek elméletileg elhatárolt konstruktumok, valójában egymást átfedő szerkezetek, melyek mögött feltételezhetően közös faktor húzódik meg.

SP-modell: a *selfish punishment* angol kifejezésből, melynek jelentése *önző büntetés*. Evolúciós játékelméleti modell, amelyik a közjavak eloszlását vizsgálja egy csoport tagjai között. A tagok különböznek az altruizmusuk és a büntetésre való hajlandóságuk tekintetében, ami stratégiai különbségeket eredményez a közjavak iránti viszonyulásukban.

Státus javak: olyan javak, amelyek egy személy társadalmi státusát jelölik.

Status quo csapda: valamely dolog vagy viszony jelen állapotában való fenntartására irányuló törekvés. A változatlanság melletti kitartás.

„Stoppolás”: a természetes szelekcióban elterjedt megtévesztő művelet, amikor egy parazita sikeresen manipulál egy gazdatestet, és más paraziták is csatlakoznak hozzá, viszont a manipuláció költségeit nem fizetik, ezáltal rátermettségment növelik.

Sunyi szavak: angol kifejezéssel *weasel-words*. A szöveges reklámokban használt olyan szavak, amelyek tartalmasnak tűnnek, de valójában nem azok. Az a céljuk, hogy fokozzák az üzenetet.

Susorlás: pusmogás, sugdolózás.

Szabályjáték: olyan játéktevékenység, amelyikben különböző szabályokhoz kell alkalmazkodni. A szabály megértése és betartása a játék feltétele, egyben motivációs tényező is lehet.

Szakóca: magkőből, pattintással készült őskori szerszám.

Szédelgő reklám: angol kifejezéssel *puffery*. Gátlátalanul túlzó, részigazságot tartalmazó üzenet, ami közel áll a megtévesztéshez, de mégsem az, mert nem bizonyítható állítást tartalmaz.

Szélhámos: hiszékenyeket bolondító ember, de a szó eredetileg a szekérvontatáshoz használt lovat illette meg. A sáros úton, ha nagy volt a rakomány, akkor a hámba fogott állathoz még odakötötték segítségül egy szélső lovat. Ez volt a szélhámos. Kevesebbet húzott, mint a rendesen befogott állat, innen ered a szimbolikus jelentése.

Szemantikai szivárgás: az a jelenség, amikor egy személy egy másik személyről, helyzetről, tárgyról kialakított tudását képtelen leplezni, holott ez célszerű lenne.

Szenzoros élménykeresés: a személynek az új, intenzív és változatos ingerek iránti igényét jelzi. A szenzoros élménykeresők nagy érzékenységet mutatnak a jutalom jelzéseire, és érzéketlenek a büntetésre. A magatartás hátterében a felszálló retikuláris aktiváló rendszer (ARAS) által létrehozott alacsonyabb izgalmi szint húzódik meg.

Szenzoros élménykerülés: azokat a személyeket jellemzi, akik alacsony ingerlés mellett érzik a legjobban magukat, és elutasítják a váratlan kihívásokat. A szenzoros élménykerülők érzékenyek a büntetésre, és figyelmen kívül hagyják a jutalom jelzéseit, ha az túlingerléssel jár. Az elutasító magatartást a felszálló retikuláris aktiváló rendszer (ARAS) által biztosított magas izgalmi szint magyarázza.

„Szerencsés utas”: a parazita „stoppolást” megelőző állapota, amikor szerencséjének köszönhetően olyan gazdatestet fertőz meg, amelyiket már egy parazita saját költségein manipulál.

„Szétszedni és újrakeretezni” technika: angol megfelelője a *disrupt-and-reframe*. Egy kereskedelmi trükk, ami a tudatos figyelmi monitorozás megzavarására épít. A szétszedés mozzanata az, hogy az árat, az elvárásokkal ellentétben, aprópénzben tudatják, ami hirtelen zavarba és gondolkodóba ejti a vásárlót, de nyomban ezután következik az újrakeretezés, miszerint az üzlet előnyös.

Szexuális dimorfizmus: ivari kétalakúság, ami azt jelenti, hogy a hím és női egyedek jelentősen eltérnek egymástól testméretben, testfelépítésben, vagy akár színben is.

Szignál: jel, jelzés.

Szignáldetekciós elmélet: a szenzoros döntéshez kapcsolható elmélet. A személy döntése az inger iránti érzékenységének és a válaszadásra való hajlandóságának a függvénye.

Szimuláns: álbeteg.

Szimulatív álcázás: az álcázás olyan formája, amikor nem katonai jellegű objektumokat katonaként láttatnak. Célja az elrettentés.

Sznob-hatás: a divathullám elején lezajló jelenség, amikor még a csoport elkülönülése miatt élvezik az előnyöket tagok. A sznob-hatás megszűnik, mihelyt a tömeg is „ráharap” a divatra.

Szociális agy elmélet: az a hipotézis, miszerint a főemlősök neokortexének mérete és a szociális jellegű életmód között összefüggés van. Az állandóan változó társas viszonyok számontartása csak az információ feldolgozás kapacitásának növelése mellett vált megvalósíthatóvá, így az embernél kialakult szokatlanul nagy neokortex is ezt a célt szolgálja.

Társas bizonyosság: arra a hajlamra utal, hogy könnyebben elfogadunk olyan viselkedésformákat, amelyekkel a többség él. Azt hisszük, hogy ha sokan választanak egy bizonyos viselkedésformát, akkor az nem lehet téves, hanem csakis célravezető.

„Tedd be a lábad az ajtó nyílásába” technika: egy dolog vagy eszme melletti tudattalan elköteleződés. Az elköteleződés gyengíti az ellenállást, és ez további elköteleződést szülhet. Ha megengedjük másoknak, hogy betegyék a lábukat az ajtó nyílásába, akkor számíthatunk arra, hogy hamarosan be is furakodnak az életünkbe, egy olyan térbe, amelyet mi korábban teljesen védettnek és személyesnek képzeltünk.

Thanatosz: a görög mitológiában a halál istensége, a pszichoanalízisben a pusztításra irányuló destruktív ösztönök gyűjtőfogalma.

Totális футбол: olyan stratégia, amikor a mezőnyjátékosok mindegyike kiveszi részét a védő- és a támadójátékból egyaránt. Célja a játék kiismerhetetlensége.

Törzsi marketing: egy márka vagy termék köré szerveződő klub, ahol a személy kedvére kiélvezheti szenvedélyét. A fogyasztói klubnak a klubtag csak úgy válhat a teljes értékű tagjává, ha hajlandóságot mutat a márka imádatára, de ezért cserébe érzelmi beteljesülést kap.

Transzmigráció: a gyermeki világképben a valós és valótlan közötti átjárhatóságot jelenti.

Traumatikus agysérülés (TBI): abban az esetben jelentkezik, ha a fejre mért erőteljes ütés agyrázkódást eredményez. Enyhébb esetben ez csak pillanatnyi zavartságot, fejfájást, esetleg rövid idejű eszméletvesztést eredményez, súlyosabb esetben viszont elhúzódó koordinációs problémákat, megváltozott alvási szokásokat, az érdeklődés beszűkülését, a koncentrációs képesség csökkenését, illetve gondolkodási zavarokat. Megváltozik a beteg magatartása is, vagyis ok nélkül szorong vagy dühös, és szokatlanul viselkedik.

Tudatelmélet: lásd *elmeolvasás*

Tudatos fogyasztó: a fogyasztói jogaival élő személy, aki nem csupán a saját hasznát, hanem mások érdekeit is mérlegeli mielőtt vásárolna.

Tünetvaliditás próba: a neuropszichológiában alkalmazott eljárás, amikor különféle, egymás mellé sorolt pszichológiai skálákat és teszteket azzal a céllal használnak, hogy megállapítsák, hogy a teszteredmények milyen mértékben szándékosan torzítottak. A torzítás jelentheti azt, hogy a személy eltúlozza a tüneteit, illetve azt is, hogy a tüneteket bagatellizálja vagy tagadja.

- Újrakeretezés:** az angol *reframing* kifejezés magyar megfelelője. Egy esemény kognitív újrastrukturálását jelenti, ami tulajdonképpen egy stresszhelyzet perceptuális, gondolati és érzelmi átértékelése. A sikeres eljárás a fenyegetettség szubjektív érzését csökkenti.
- Ultimátum-játék:** egy döntési helyzet, amelyikben az egyik személy eloszt egy ingyen felajánlott összeget egy másikkal. Ha a fogadó fél megelégszik a felajánlott összeggel, akkor mindketten megtarthatják a pénzt, ha viszont nem fogadja el, akkor visszavonják az ajánlatot, és egyikük sem kap semmit. Tapasztalat szerint a 20%-nál kisebb felajánlás esetén a személyek elvesztik a pénzt.
- Ütközet:** a háborúzás kidolgozott módja, amelyikben mindkét fegyveres fél tudatosan és akaratlagosan dönt a küzdelem mellett.
- Üzlet-játék hasonlat:** az üzleti élet és a póker kártyajáték erős analógiáján alapuló megközelítés. Ennek megfelelően mindkettő játék- és versenyszerű, mindkettő résztvevői elfogadják és előrevetítik a blöffölés lehetőségét, így a blöff az üzleti világban is morálisan megengedhető.
- Vágy-vélekedés pszichológia:** olyan összetett rendszer, amelyben az egyén másokról is úgy gondolja, hogy szándékaik, gondolataik, érzelmeik vannak.
- Worst-case analysis:** a *legrosszabb lehetőség vizsgálata*. Egy elemzési módszer, melynek lényege, hogy fejlesztéssel próbálják megelőzni a legrosszabb végkifejletet.
- Zárt gondolkodás:** más néven *dogmatizmus*. Az egyén azon képességére utal, hogy mennyire képes az információt önmagától és a környezettől megtisztítva értelmezni. Minél kevésbé sikerül, annál zártabb gondolkodású a személy. A zárt gondolkodású személyekben erős a fenyegetés elhárításának igénye, és gyenge a megismerés kognitív igénye.
- „Zöldszakáll gén”:** a génfelismerő képesség megnyilvánulása, amikor egy gén birtoklása képessé teszi az egyedet arra, hogy ugyanazt a gént tartalmazó más egyedeket felismerjen, és önzetlenül viselkedjen velük szemben.

SZAKIRODALOM

- Abernethy, B, Jackson, R., Wang, C. (2009): The role of kinematic information in movement prediction and deception. In Finch, C. (ed.): *Journal of Science and Medicine in Sport (Supplement) Program and Abstracts - be active '09. 2009 Australian Conference of Science and Medicine in Sport - be active '09*, Brisbane
- Acar, N.O., Caglar, S. (2014): From media as producer of false consciousness to ecological media. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 155, 299-303.
- Acetto, T. (1641/1997): *A tisztes színlelésről*. JATEPress, Szeged
- Adams, E.S., Mesterton-Gibbons, M. (1995): The cost of threat displays and the stability of deceptive communication. *Journal of Theoretical Biology*, 175, 405-421.
- Adams, R. D., McCormick, K. (1992): Fashion dynamics and the economic theory of clubs. *Review of Social Economy*, 50(1), 24-39.
- Aglioti, S. M., Cesari, P., Romani, M., Urgesi, C. (2008): Action anticipation and motor resonance in elite basketball players. *Nature Neuroscience*, 11, 1109-1116.
- Allhoff, F. (2003): Business bluffing reconsidered. *Journal of Business Ethics*, 45, 283-289.
- Amyx, D., Amyx, K. (2011): Sex and puffery in advertising: An absolut sensational and sexually provocative experiment. *International Business and Management*, 2(1), 1-10.
- Anderman, E.M, Midgley, C. (2004): Changes in self-reported academic cheating across the transition from middle school to high school. *Contemporary Educational Psychology*, 29, 499-517.
- Anderson, S.L. (2001): Butterfly flight patterns: How flight and color attribute to palatability. http://www.colostate.edu/Depts/Entomology/courses/en507/papers_2001/anderson.htm (2015.05.09.)
- Andrews, K.R., Carpenter, C.J., Shaw, A.S., Boster, F.J. (2008): The legitimization of paltry favors effect: a review and meta-analysis. *Communication Reports*, 21(2), 59-69.
- Angrist, J.D., Chen, S.H., Frandsen, B.R. (2010): Did Vietnam veterans get sicker in the 1990s? The complicated effects of military service on self-reported health. *Journal of Public Economics*, 94, 824-837.
- Antioch, G. (2013): Persuasion is now 30 per cent of US GDP. Revisiting McCloskey and Klammer after a quarter of a century. *Economic Round-up*, 1, 1-10.
- Artigiani, R. (2005): Leadership and uncertainty: complexity and the lessons of history. *Future*, 37, 585-603.
- Asch, S. E. (1956): Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*. 70(9, whole no. 416).
- Astington, J.W. (1993): *The child's discovery of the mind*. Harvard University Press, Cambridge
- Astington, J.W., Pelletier J., Homer, B. (2002): Theory of mind and epistemological development: the relation between children's second-order false-belief understanding and their ability to reason about evidence. *New Ideas in Psychology*, 20, 131-144.

- Atwater, L.E., Dionne, S.D., Avolio, B., Camobreco, J.F., Lau, A.W. (1999): A longitudinal study of the leadership development process: Individual differences predicting leader effectiveness. *Human Relations*, 52(12), 1543-1562.
- Bajomi-Lázár P. (2006): Manipulál-e a média? *Médiakutató* http://www.mediakutato.hu/cikk/2006_02_nyar/04_manipulal-e_a_media (2015.11.12.)
- Balázs G. (2013): Szynobszótár. *Édes Anyanyelvünk*, 35(1), 19.
- Bandura, A. (1993): Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist*, 28(2), 117-148.
- Barbero, F., Thomas, J.A., Bonelli, S., Balletto, E., Schönrogge, K. (2009): Queen ants make distinctive sounds that are mimicked by a butterfly social parasite. *Science*, 323, 782-785.
- Barbour, F.L., Gardner, D. (1982): Deceptive advertising: A practical approach to measurement. *Journal of Advertising*, 11(1), 21-30.
- Baron, R.A. (1998): Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13, 275-294.
- Baron-Cohen, S. (2006): *Elemi különbség. Férfiak, nők és a szélsőséges férfiagy*. Osiris Kiadó, Budapest
- Baron-Cohen, S., Leslie, A.M., Frith, U. (1985): Does the autistic child have a theory of mind? *Cognition*, 21, 37-46.
- Baron-Cohen, S., Tager-Flusberg, H., Cohen, D. (2000): *Understanding other minds: Perspectives from developmental cognitive neuroscience*. Oxford University Press, Oxford
- Barrick, M. R., Mount, M. K. (1991): The Big Five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 44, 1-26.
- Bartone, P.T., Snook, S.A., Forsythe, G.B., Lewis, P., Bullis, R.C. (2007): Psychosocial development and leader performance of military officer cadets. *The Leadership Quarterly*, 19, 490-504.
- Bates, L.A., Byrne, R.W. (2007): Creative or created: Using anecdotes to investigate animal cognition. *Methods*, 42, 12-21.
- Bee, M.A., Perrill, S.A., Owen, P.C. (2000): Male green frogs lower the pitch of acoustic signals in defense of territories: a possible dishonest signal of size? *Behavioral Ecology*, 11(2), 169-167.
- Beecher, H. (1955): The powerfull placebo. *Journal of the American Medical Association*, 159(17), 1602-1606.
- Beecher, H. (1961): Surgery as placebo. A quantitative study of bias. *Journal of the American Medical Association*, 176(13), 1102-1107.
- Behrens, R.R. (2009): Revisiting Abott Thayer: non-scientific reflections about camouflage in art, war and zoology. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 364, 497-501.
- Benedict, R. (1934/2005): *Patterns of culture*. Mariner Books, Boston
- Bereczkei T. (2011): Machiavellizmus. A másokat kihasználó szociális ügyesség. In Deák A., Nagy L., Péley B. (szerk.): *Lélek-képek. Pszichológiai tanulmányok*. Pro Pannónia Kiadó, Pécs, 52-62.

- Bereczkei T., Birkás B., Kerekes Zs. (2010): The presence of others, prosocial traits, Machiavellism. A personality X situation approach. *Social Psychology*, 41, 238-245.
- Bergström, G., Birgersson, G., Groth, I., Nilsson, L.A. (1992): Floral fragrance disparity between three taxa of lady's slipper *Cypripedium calceolus* (orchidaceae). *Phytochemistry*, 31(7), 2315-2319.
- Binder, L., Willis, S. (1991): Assessment of motivation after financially compensable minor head trauma. *Psychological Assessment*, 3(2), 175-181.
- Blass, T. (1999): The Milgram paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 955-978.
- Boardley, I.D., Kavussanu, M. (2007): Development and validation of the Moral Disengagement in Sport Scale. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 29, 608-628.
- Boerjan, M., Boone, F., Anthierens, S., van Weel-Baumgarten, E., Deveugele, M. (2008): The impact of repeated simulation on health and healthcare perceptions of simulated patients. *Patient Education and Counseling*, 73, 22-27.
- Boia, L. (1999): *Történelem és mítosz a román köztudatban*. Kriterion Kiadó, Kolozsvár
- Boies, K. Howell, J.M. (2006): Leader-member exchanges in teams: An examination of the interaction between relationship differentiation and mean LMX in explaining team-level outcomes. *The Leadership Quarterly*, 17, 246-257.
- Booksh, R.L., Pella, R.D., Singh, A.N., Gouvier, W.D. (2010): Ability of college students to simulate ADHD on objective measures of attention. *Journal of Attention Disorders*. 13(4), 325-338.
- Boster, F.J., Shaw, A.S., Hughes, M., Kotowski, M.R., Strom, R.E., Deatrck, L.M. (2009): Dump-and-Chase: The effectiveness of persistence as a sequential request compliance-gaining strategy. *Communication Studies*, 60(3), 219-234.
- Boush, D.M., Friestad, M., Wright, P. (2009): *Deception in the marketplace. The psychology of deceptive persuasion and consumer self-protection*. Routledge, New York
- Bouville, M. (2010): Why is cheating wrong? *Studies in Philosophy and Education*, 29(1), 67-76.
- Brault, S., Bideau, B., Craig, C., Kulpa, R. (2010): Balancing deceit and disguise: How to successfully fool the defender in a 1 vs. 1 situation in rugby. *Human Movement Science*, 29, 412-425.
- Brunnel, A.B., Staats, S., Barden, J., Hupp, J.M. (2011): Narcissism and academic dishonesty: The exhibitionism dimension and the lack of guilt. *Personality and Individual Differences*, 50, 323-328.
- Buchanan, J.M. (1965): An economic theory of clubs. *Economica*, 32(125), 1-14.
- Buss, D.M. (1989): Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences*. 12, 1-49.
- Buss, D.M. (1998): Sexual strategies theory: Historical origins and current status. *Journal of Sex Research*, 35, 19-31.
- Buss, D.M., Shackelford, T.K., LeBlanc, G.J. (2000): Number of children desired and preferred spousal age difference: context-specific mate preference patterns across 37 cultures. *Evolution and Human Behavior*, 21, 323-331.
- Byrne, R.W., Corp, N. (2004): Neocortex size predicts deception rate in primates. *Proceedings of the Royal Society B*, 271, 1693-1699.

- Byrne, R.W., Whiten, A. (1992): Cognitive evolution in primates: evidence from tactical deception. *Man*, 27, 609-627.
- Byrne, R.W., Whiten, A., Henzi, S.P. (1987): One-male groups and intergroup interactions of mountain baboons. *International Journal of Primatology*, 8(6), 615-633.
- Call, J., Tomasello, M. (2008): Does the chimpanzee have a theory of mind? 30 years later. *Trends in Cognitive Sciences*, 12(5), 187-192.
- Cañal-Bruland, R., van der Kamp, J., van Kesteren, J. (2010): An examination of motor and perceptual contributions to the recognition of deception from others' actions. *Human Movement Science*, 29, 94-102.
- Cantril, H. (1938): Propaganda analysis. *The English Journal*, 27(3), 217-221.
- Cantril, H. (1940/1981): Támadás a Marsról. *Jel-Kép*, 3, 78-88.
- Carpenter, C.J. (2012): A meta-analysis of the effectiveness of the „But you are free” compliance-gaining technique. *Communication Studies*, 64(1), 6-17.
- Carpenter, C.J., Boster, F.J. (2009): A meta-analysis of the effectiveness of the disrupt-then-reframe compliance gaining technique. *Communication Reports*, 22(2), 55-62.
- Carr, A.Z. (1968): Is business bluffing ethical? *Harvard Business Review*, 46, 143-153.
- Cartwright, E. Menezes, M.L.C. (2014): Cheating to win: Dishonesty and the intensity of competition. *Economics Letters*, 122, 55-58.
- Chai, P. (1990): Relationships between visual characteristics of rainforest butterflies and responses of a specialized insectivorous bird. *Adaptive Coloration in Invertebrates: Proceedings of a Symposium Sponsored by the American Society of Zoologists*, 31-60.
- Charlton, B.G. (2006): The paradox of the modern mass media: Probably the major source of social cohesion in liberal democracies, even though its content is often socially divisive. *Medical Hypotheses*, 67, 205-208.
- Cheney, D., Seyfarth, R.M. (1990): *How monkeys see the world. Inside the mind of other species*. University of Chicago Press, Chicago
- Chomsky, N. (1991): *Media control: The spectacular achievements of propaganda*. Seven Stories Press, New York
- Cialdini, R. B. (2000): *Influence: Science and Practice*. Allyn & Bacon, Boston
- Cialdini, R.B. (1983): *Influence. The psychology of persuasion*. HarperCollins, New York
- Cialdini, R.B. (1999): *A befolyásolás lélektana: a meggyőzés pszichológiája*. Corvinus Kiadó, Budapest
- Cialdini, R.B. (2001): The science of persuasion. *Scientific American*, 284, 76-81.
- Cialdini, R.B., Goldstein, N.J. (2002): The science and practice of persuasion. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 43(2), 40-50.
- Clements, W.A., Perner, J. (1994): Implicit understanding of belief. *Cognitive Development*, 9, 377-395.
- Clements, W.A., Perner, J. (2001): When actions really do speak louder than words, but only explicitly; young children's understanding of false belief in action. *British Journal of Developmental Psychology*, 19, 413-432.
- Coelho, P.R., McClure, J. E. (1993): Toward an economic theory of fashion. *Economic Inquiry*, 31(4), 595-608.
- Confer, J.C., Perilloux, C., Buss, D.M. (2010): More than just a pretty face: men's priority shifts toward bodily attractiveness in short-term versus long-term mating contexts. *Evolution and Human Behavior*, 31, 348-353.

- Cosmides, L.M., Tooby, J. (1997): *Evolutionary psychology: A Primer*. <http://www.psych.ucsb.edu/research/cep/primer.html> (2015.11.27.)
- Cowley, E. (2006): Processing exaggerated advertising claims. *Journal of Business Research*, 59, 728-734.
- Coyle, J.M., Kaschak, M.P. (2012): Female fertility affects men's linguistic choices. *PLoS ONE*, 7(2): e27971. doi:10.1371/journal.pone.0027971 (2015.12.10.)
- Cramer, P. (2011): Young adult narcissism: A 20 year longitudinal study of the contribution of parenting styles, preschool precursors of narcissism, and denial. *Journal of Research in Personality*, 45, 19-28.
- Croft, P., Blyth, F., van der Wint, D. (2010): The global occurrence of chronic pain: an introduction. In Croft, P., Blyth, F., van der Wint, D. (eds.): *Chronic pain epidemiology. From aetiology to public health*. Oxford University Press, Oxford, 3-8.
- Csányi V. (2004): A háborúk kulturális konstrukcióinak biológiai komponensei. In Gombár Cs., Volosin H. (szerk.): *Képtelen háború*, Helikon-Korridor Kiadó, Budapest, 168-196.
- Csányi V. (2005): *Van ott valaki? Válogatott írások*. Typotex Kiadó, Budapest
- Csányi V. (2007): Ironikus etológia: Az iskola (Evolúciós áttekintés). In Gábor Gy., Márton L., Vásárhelyi M., Volosin H. (szerk.): *A párizsi toronyőr*. Pallas Kiadó, Budapest, 126-131.
- Cunningham, M.R., Druen, P.B., Barbee, A.P. (1997): Angels, mentors and friends: trade-offs among evolutionary, social, and individual variables in physical appearance. In Simpson, J.A., Kenrick, D.T. (eds.): *Evolutionary Social Psychology*, Erlbaum, Mahwah, 109-140.
- Czárán T. (2010): Együttműködés, kommunikáció és család a mikrobák világában, a quorum sensing és a kooperáció együttes evolúciója baktériumokban. *Magyar Tudomány*, 4, 396-406.
- Dahl, D.W., Sengupta, J., Vohs, K.D. (2009): Sex in advertising: Gender differences and the role of relationship commitment. *Journal of Consumer Research*, 36(2), 215-231.
- Darke, P., Ashworth, L., Main, K. (2010): Great expectations and broken promises: Misleading claims, product failure, expectancy disconfirmation and consumer distrust. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38(3), 347-362.
- David, G.K., Condon, C.H., Bywater, C.L., Ortiz-Barrientos, D., Wilson, R.S. (2011): Receivers limit the prevalence of deception in humans: Evidence from diving behavior in soccer players. *PLoS One*, 6(10): e26017. doi: 10.1371/journal.pone.0026017 (2015.06.22.)
- Davis, A.P.C., Goetz, A.T., Shackelford, T.K. (2008): Exploiting the beauty in the eye of the beholder: The use of physical attractiveness as a persuasive tactic. *Personality and Individual Differences*, 45, 302-306.
- Davis, B.P., Knowles, E.S. (1999): A disrupt-then-reframe technique of social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(2), 192-199.
- Dawkins, R. (1986): *Az önző gén*. Gondolat Kiadó, Budapest
- Dawkins, R., Krebs, J.R. (1978): Animal signals: information or manipulation. *Behavioural Ecology: An Evolutionary Approach*. Blackwell Scientific Publications, Oxford, 282-309.

- de Weerd, H., Verbrugge, R. (2011): Evolution of altruistic punishment in heterogeneous populations. *Journal of Theoretical Biology*, 290(1), 88-103.
- DeAndrea, D.C., Carpenter, C., Shulman, H., Levine, T.R. (2009): The relationship between cheating behavior and sensation-seeking. *Personality and Individual Differences*, 47, 944-947.
- Deluga, R. J. (2001): American presidential machiavellianism implications for charismatic leadership and rated performance. *The Leadership Quarterly*, 12, 339-363.
- Denning, J.H. (2012): The efficiency and accuracy of the Test of Memory Malinger Trial 1, errors on the first 10 items of the Test of Memory Malinger, and five embedded measures in predicting invalid test performance. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 27, 417-432.
- DePaulo, B.M., Kashy, D.A. (1998): Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 63-79.
- DePaulo, B.M., Tang, J., Stone, J.I. (1987): Physical attractiveness and skill at detecting deception. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 13, 177-187.
- Di Giulio, A., Maurizi, E., Barbero, F., Sala, M., Fattorini, S., Balletto, E., Bonelli, S. (2015): The pied piper: A parasitic peetle's melodies modulate ant behaviours. *PLoS ONE* 10(7): e0130541. doi:10.1371/journal.pone.0130541 (2015.12.19.)
- Diamond, J. (1997): *Miért élvezet a szex?* Kulturtrade Kiadó, Budapest
- Diamond, J. (2002): *A harmadik csimpánz felemelkedése és bukása*. Typotex Könyvkiadó, Budapest
- Diekmann, A. (2004): The power of reciprocity. Fairness, reciprocity, and stakes in variants of the dictator game. *Journal of Conflict Resolution*, 48(4), 487-505.
- Dixon, J.A., Moore, C.F. (1990): The development of perspective taking: understanding differences in information and weighting. *Child Development*, 61, 1502-1513.
- Doob, L.W. (1950): Goebbel's principles of propaganda. *The Public Opinion Quarterly*, 14(3), 419-442.
- Drake, C.A. (1941): Why students cheat. *Journal of Higher Education*, 12, 418-420.
- Dunbar, R. I. M. (1992): Neocortex size as a constraint on group size in primates. *Journal of Human Evolution*, 20, 469-493.
- Dunn, J. (1995): Children as psychologists: The later correlates of individual differences in understanding of emotions and other minds. *Cognition and Emotion*, 9, 197-201.
- Einstein, A., Freud, S. (1998): *Háború, de miért? Albert Einstein és Sigmund Freud levelezéséből*. Glória Kiadó, Budapest
- Eisner, M. (2011): Killing Kings: Patterns of regicide in Europe, AD 600–1800. *British Journal of Criminology*, 51(3), 556-577.
- Ekman, P., O'Sullivan, M. (1991): Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46(9), 913-920.
- Eldakar, O.T., Farrell, D.L., Wilson, D.S. (2007): Selfish punishment: altruism can be maintained by competition among cheaters. *Journal of Theoretical Biology*, 249(2), 198-205.
- Elster, J. (1995): *A társadalom fogaskerekei*. Osiris Kiadó, Budapest
- Emery, N.J., Clayton, N.S. (2001): Effects of experience and social context on prospective caching strategies by scrub jays. *Nature*, 414, 443-446.

- Erdal, K. (2004): The effects of motivation, coaching, and knowledge of neuropsychology on the simulated malingering of head injury. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 19, 73-88.
- Erskine, H.E., Ferrari, A.J., Nelson, P., Polannczyk, G.V., Flaxman, A.D., Vos, T., Whiteford, H.A., Scott, J.G. (2013): Epidemiological modelling of attention-deficit/hyperactivity disorder and conduct disorder for the Global Burden of Disease Study 2010. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 54, 1263-1274.
- Evans, D. (2004): *Placebo: Mind over matter in modern medicine*. Oxford University Press, New York
- Fehr, E., Gächter, S. (2002): Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137-140.
- Fessler, D.M.T. (2003): No time to eat: an adaptationist account of periovulatory behavioural changes. *Quarterly Review of Biology*, 78, 3-21.
- Foster, K.R. (2006): Sociobiology: The Phoenix effect. *Nature*, 441, 291-292.
- Foster, K.R., Parkinson, K., Thompson, C.R.L. (2006): What can microbial genetics teach sociobiology? *Trend in Genetics*, 23(2), 74-80.
- Frederick, R.I. (2002): A review of Rey's strategies for detecting malingered neuropsychological impairment. *Journal of Forensic Neuropsychology*, 2(3-4), 1-25.
- Frederick, R.I., Crosby, R.D. (2000): Development and validation of the Validity Indicator Profile. *Law and Human Behavior*, 24(1), 59-82.
- Freire, A., Eskritt, M., Lee, K. (2004): Are eyes windows to a deceiver's soul? Children's use of another's eye gaze cues in a deception situation. *Developmental Psychology*, 40(6), 1093-1104.
- Freud, A. (1936/1992): *The Ego and the mechanisms of defense*. Karnac Books, London
- Frith, U., Frith, C.D. (2003): Development and neurophysiology of mentalizing. *Philosophical Transactions of the Royal Society. Biological Sciences*, 358, 459-473.
- Fu, G., Evans, A.D., Wang, L., Lee, K. (2008): Lying in the name of the collective good: a developmental study. *Developmental Psychology*, 11(4), 495-503.
- Fu, G., Xu, F., Cameron, C., Lee, K. (2007): Cross-cultural differences in children's choice, categorization and evaluation of truth and lies. *Developmental Psychology*, 43(2), 278-293.
- Gaeth, G.J., Heath, T.B. (1987): The cognitive processing of misleading advertising in young and old adults: Assessment and training. *Journal of Consumer Research*, 14(1), 43-54.
- Gangestad, S.W., Garver-Apgar, C.E., Simpson, J.A., Cousins, A.J. (2007): Changes in women's mate preferences across the ovulatory cycle. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 151-163.
- Gangestad, S.W., Thornhill, R. (1997): The evolutionary psychology of extrapair sex: the role of fluctuating asymmetry. *Evolution and Human Behavior*, 18, 69-88.
- Gangestad, S.W., Thornhill, R. (1998): Menstrual cycle variation in women's preferences for the scent of symmetrical men. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 265, 927-933.
- Gangestad, S.W., Thornhill, R. (2003): Facial masculinity and fluctuating asymmetry. *Evolution and Human Behavior*, 24, 231-241.

- Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver, C. (2002): Changes in women's sexual interests and their partners' mate retention tactics across the menstrual cycle: evidence for shifting conflicts of interest. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 269, 975-982.
- Gangestad, S.W., Thornhill, R., Garver-Apgar, C.E. (2005): Women's sexual interests across the ovulatory cycle depend on primary partner developmental instability. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 272, 2023-2027.
- Gardner, D. (1975): Deception in advertising: A conceptual approach. *Journal of Marketing*, 39(1), 40-46.
- Gardner, H. (1983): *Frames of mind: The Theory of Multiple Intelligences*. Basic Books, New York
- Garver-Apgar, C.E. (2005): Women's sexual interests across the ovulatory cycle depend on primary partner developmental instability. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 272, 2023-2027.
- Gass, R.H., Seiter, J.S. (2014): *Persuasion: Social influence and compliance gaining*. Routledge, New York
- Gillespie, N.C. (1983): The business of ethics. In Robinson, W.L., Pritchard, M.S., Ellin, J.S. (eds.): *Profits and Professions: Essays in business and professional ethics*. Humana Press, Clifton, 133-140.
- Gilligan, C. (1982): *In a different voice*. Harvard University Press, Cambridge
- Göböllyös N. L. (1995): *A futball*. Útmutató Kiadó, Budapest
- Gombár Cs. (2004): A háborúról és a politikáról. In Gombár Cs., Volosin H. (szerk.): *Képtelen háború*. Helikon-Korridor Kiadó, Budapest
- Gombár Cs., Volosin H. (szerk.)(2004): *Képtelen háború*, Helikon-Korridor Kiadó, Budapest
- Goudsblom, J. (2005). *Időrezsimek*. Typotex, Budapest
- Gouldner, A.W. (1960): The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Graham-Kevan, N., Archer, J. (2009): Control tactics and partner violence in heterosexual relationships. *Evolution and Human Behavior*, 30, 445-452.
- Greenberg, I. (1982): The role of deception in decision theory. *Journal of Conflict Resolution*. 26(1), 139-156.
- Greenwald, G.A. (1997): Self-knowledge and self-deception: further consideration. In Myslobodsky, M.S. (ed.): *The nature of deception and self-deception*. Lawrence Erlbaum Associates, New Jersey
- Guéguen, N., Pascual, A. (2000): Evocation of freedom and compliance: The „but you are free of . . .” technique. *Current Research in Social Psychology*, 5, 264-270.
- Guthrie, C. (2004): Principles of influence in negotiation. *Marquette Law Review*, 87 (4), 829-837.
- Gyömbér N., Kovács K., Imre Tóvári Zs., Lénárt Á., Menczel Zs. (2012): *Fejben dől el. Sportpszichológia mindenkinek*. Noran Libro Kiadó, Budapest
- György P. (1996): Tedd a magadévá! *Filmvilág*, 29(8), 4-9.

- Hall, C.W.R., Hall, C.W.R. (2006): Malingering of PTSD: forensic and diagnostic considerations, characteristics of malingerers and clinical presentations. *General Hospital Psychiatry*, 28, 525-535.
- Hamilton, W.D. (1964): The genetical evolution of social behavior. I&II. *Journal of Theoretical Biology*, 7, 1-52.
- Hammond, J.S., Keeney, R.L., Raiffa, H. (1998): The hidden traps in decision making. *Harvard Business Review*, 76(5), 47-58.
- Hámori B. (1999): A hivalkodás konformizmusa: a klubjavak sajátos viselkedéséről. <http://www.lib.uni-corvinus.hu/gt/1999-2m/hamorib.htm> (2015.11.08.)
- Haney, C., Banks, W. C., Zimbardo, P. G. (1973): A study of prisoners and guards in a simulated prison. *Naval Research Review*, 30, 4-17.
- Hansemarck, O.C. (2003): Need of achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study. *Journal of Economic Psychology*, 24, 301-319.
- Hardin, G. (1968): The tragedy of the commons. *Science*, 162, 1243-1248.
- Hare, B., Call, J., Tomasello, M. (2001): Do chimpanzees know what conspecifics know? *Animal Behaviour*, 61, 139-151.
- Harms, P.D., Spain, S.M., Hannah, S.T. (2011): Leader development and the dark side of personality. *The Leadership Quarterly*, 22, 495-509.
- Harrison, A.G., Edwards, M.J., Parker, K.C. (2007): Identifying students faking ADHD: preliminary findings and strategies for detection. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 2, 577-588.
- Harrison, F., Buckling, A. (2005): Hypermutability impedes cooperation in pathogenic bacteria. *Current Biology*, 15, 1968-1971.
- Haselton, M.G., Buss, D.M., Oubaid, V., Angleitner, A. (2005): Sex, lies and strategic interference: The psychology of deception between sexes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(3), 3-23.
- Haselton, M.G., Gangestad, S.W. (2006): Conditional expression of women's desires and men's mate guarding across the ovulatory cycle. *Hormones and Behavior*, 49, 509-518.
- Haselton, M.G., Mortezaie, M., Pillsworth, E.G., Bleske-Rechek, A., Frederick, D.A. (2007): Ovulatory shifts in human female ornamentation: Near ovulation, women dress to impress. *Hormones and Behavior*, 51, 40-45.
- Hauser, M.D. (2002): *Vad elmék. Mit gondolnak az állatok?* Vince Kiadó, Budapest
- Herwig-Lempp, J. (2002): A helyes kérdezés módja. *Pszichoterápia*, 11(6), 397-406.
- Hill, J.P., Kochendorfer, R.A. (1969): Knowledge of peer success and risk of detection as determinants of cheating. *Developmental Psychology*, 1, 231-238.
- Hill, M.L., Craig, K.D. (2002): Detecting deception in pain expressions: the structure of genuine and deceptive facial displays. *Pain*, 98, 135-144.
- Hockham, L.R., Ritchie, M.G. (2000): Female secondary sexual characteristics: appearances might be deceptive. *Trends in Ecology & Evolution*, 15, 436-438.
- Hope, D., Bates, T., Penke, L., Gow, A.J., Starr, J.M., Deary, I.J. (2011): Fluctuating Asymmetry and personality. *Personality and Individual Differences*, 50, 49-52.

- Howard, R.D. (1978): The evolution of mating strategies in bullfrogs, *Rana catesbiana*. *Evolution*, 32, 850-871.
- http://www.mediakutato.hu/cikk/2010_02_nyar/04_mediaelmelet (2015.11.12.)
- Hughes, C., Ensor, R., Marks, A. (2011): Individual differences in false belief understanding are stable from 3 to 6 years of age and predict children's mental state talk with school friends. *Journal of Experimental Child Psychology*, 108, 96-112.
- Huizinga, J. (1938/1990): *Homo Ludens*. Universum Kiadó, Szeged
- Jackson, R.C., Warren, S., Abernethy, B. (2006): Anticipation skill and susceptibility to deceptive movement. *Acta Psychologica*, 123, 355-371.
- Jensen, L.A., Arnett, J.J., Feldman, S.S., Cauffman, E. (2002): It's wrong, but everybody does it: Academic dishonesty among high school and college students. *Contemporary Educational Psychology*, 27(2), 209-228.
- Johnson, D.D.P., Wrangham, R., Rosen, S.P. (2002): Is military incompetence adaptive? An empirical test with risk-taking behaviour in modern warfare. *Evolution and Human Behavior*, 23, 245-264.
- Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. W., Schmitt, D. P. (2009): The Dark Triad: Facilitating short-term mating in men. *European Journal of Personality*, 23, 5-18.
- Jonason, P.K., Kavanagh, P. (2010): The dark side of love: Love styles and the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, 49, 606-610.
- Jonason, P.K., Valentine, K.A., Li, N.P., Harbeson, C.L. (2011): Mate-selection and the Dark Triad: Facilitating a short-term mating strategy and creating a volatile environment. *Personality and Individual Differences*, 51, 759-763.
- Jowett, G.S., O'Donnell, V. (2015): *Propaganda & Persuasion*. Sage Publications, London
- Judge, T., Bono, J., Ilies, R., Gerhardt, M. (2002): Personality and leadership: A qualitative and quantitative review. *The Journal of Applied Psychology*, 87, 765-780.
- Kahlich E., Gy. Papp L., Subert Z. (1977): *Olimpiai Játékok*. Sport Kiadó, Budapest
- Kahneman, D., Lovallo, D. (1994): Timid choices and bold forecasts: A cognitive perspective on risk taking. In Rumelt, R.P., Schendel, D.E., Teece, D.J. (eds.): *Fundamental issues in strategy: A research agenda*. Ballinger, Boston, 71-96.
- Keating, C.F., Heltman, K.R. (1994): Dominance and deception in children and adults: Are the leaders the best misleaders? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 312-321.
- Keegan, J. (1994): *A history of warfare*. Vintage, New York
- Kets de Vries, M.F.R. (1999): Managing puzzling personalities: Navigating between „live volcanoes” and „dead fish”. *European Management Journal*, 17(1), 8-19.
- Kew, C. F. (1997): Játékszabályok és társadalomelmélet. *Replika*, 28, 67-80.
- Kienle, G.S., Kiene, H. (1997): The powerfull placebo effect: fact or fiction? *Journal of Clinical Epidemiology*, 50(12), 1311-1318.
- Kiss Sz. (2005): *Elmeolvasás*. Új Mandátum Kiadó, Budapest
- Kóczy Á. L. (2006): A Neumann-féle játékelmélet. *Közgazdasági Szemle*, 56(1), 31-45.
- Koehler, J.J., Gershoff, A.D. (2003): Betrayal aversion: When agents of protection become agents of harm. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 90, 244-261.

- Koehn, D. (1997): Business and game-playing: a false analogy. *Journal of Business Ethics*, 16, 1447-1452.
- Kohlberg, L. (1981): *Essays on Moral Development, Vol. I: The Philosophy of Moral Development*. CA: Harper & Row, San Francisco
- Kompanje, E.J.O. (2007): A case of malingering by proxy described in 1593. *Child Abuse & Neglect*, 31, 1013-1017.
- Koops, M. (2004): Reliability and the value of information. *Animal Behaviour*, 67, 103-111.
- Kovács K. (2009): *A divattermékek fogyasztása és a divatterjedés racionális és emocionális mozgatói*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Kovács, Á.M., Téglás, E., Endress, A.D. (2010): The social sense: Susceptibility to others' beliefs in human infants and adults. *Science*, 330(6012), 1830-1834.
- Laffin, J. (2004): *A hadvezetés titkai*. Zrínyi Kiadó, Budapest
- Langer, E. (1992): Matters of mind: mindfulness/mindlessness in perspective. *Consciousness and Cognition*, 1, 289-305.
- Langlois, J.H., Roggman, L.A. (1990): Attractive faces are only average. *Psychological Science*, 1, 115-121.
- Lasswell, H. (1927/1971): *Propaganda technique in World War I*. MIT Press, Cambridge
- LaTour, K.A., LaTour, M.S. (2009): Positive mood and susceptibility to false advertising. *Journal of Advertising*, 38(3), 127-142.
- Leach, A-M., Talwar, V., Lee, K., Bala, N., Lindsay, R.C.L. (2004): „Intuitive” lie detection of children's deception by law enforcement officials and university students. *Law and Human Behavior*, 28(6), 661-685.
- LeBas, N.R., Hockham, L.R. (2005): An invasion of cheats: The evolution of worthless nuptial gifts. *Current Biology* (15), 64-67.
- Lee, K., Cameron, C.A., Doucette, J., Talwar, V. (2002): Phantoms and fabrications: young children's detection of implausible lies. *Child Development*, 73(6), 1688-1702.
- Leland, A., Oboroceanu, M.J. (2010): *American war and military operations casualties: lists and statistics*. Congressional Research Service, Washington DC <http://fas.org/sgp/crs/natsec/RL32492.pdf> (2015.10.22.)
- Lénárt Á. (szerk.)(2002): *Téthelyzetben. Sportpszichológiáról edzőknek és versenyzőknek*. Országos Sportegészségügyi Intézet, Budapest
- Leslie, A.M. (1987): Pretense and representation: The origins of „theory of mind”. *Psychological Review*, 94, 412-426.
- Lezak, M. D. (1995): *Neuropsychological assessment*. Oxford University Press, New York
- Lorenz, K. (1973/2001): *A civilizált emberiség nyolc halálos bűne*. Cartaphilus Kiadó, Budapest
- Machiavelli, N. (1513?/1964): *A fejedelem*. Magyar Helikon Kiadó, Budapest
- Machiavelli, N. (1521/2001): *A háború művészete*. Szukits Kiadó, Szeged
- Maderspacher, F. (2011): Myrmecomorphomania, *Current Biology*, 21(9), 291-293.
- Markman, G.D., Baron, R.A. (2003): Person – entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review*, 13, 281-301.

- Marwell, G., Schmitt, D.R. (1967): Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry*, 30, 350-364.
- Mascaro, O., Sperber, D. (2009): The moral, epistemic, and mindreading components of children's vigilance towards deception. *Cognition*, 112, 367-380.
- McAlister, A., Peterson, C. C. (2006): Mental playmates: Siblings, executive functioning, and theory of mind. *British Journal of Developmental Psychology*, 24, 733-751.
- McAlister, A.R., Cornwell, T.B. (2009): Preschool children's persuasion knowledge: The contribution of theory of mind. *Journal of Public Policy & Marketing*, 28(2), 175-185.
- McCarthy, A., Lee, K. (2009): Children's knowledge of deceptive gaze cues and its relation to their actual lying behavior. *Journal of Experimental Child Psychology*, 103, 117-134.
- McCloskey, D., Klammer, A. (1995): One quarter of GDP is persuasion. *American Economic Review*, 85(2), 191-195.
- McKibbin, W.F., Goetz, A.T., Shackelford, T.K., Schipper, L.D., Starratt, V.G., Stewart-Williams, S. (2007): Why do men insult their intimate partners? *Personality and Individual Differences*, 43, 231-241.
- McLeod, B.A., Genereux, R.L. (2008): Predicting the acceptability and likelihood of lying: The interaction of personality with type of lie. *Personality & Individual Differences*, 45(7), 591-596.
- McLuhan, M. (1962): *The Gutenberg galaxy: The making of typographic man*. University of Toronto Press, Toronto
- McLuhan, M. (1967/2012): *Médiamasszázs. Egy rakás hatás*. Typotex Kiadó, Budapest
- McNally, R.J., Frueh, B.C. (2013): Why are Iraq and Afghanistan war veterans seeking PTSD disability compensation at unprecedented rates? *Journal of Anxiety Disorders*, 27, 520-526.
- Meadow, R. (1977): Münchausen Syndrome by Proxy. The hinterland of child abuse. *Lancet*, 2, 343-345.
- Meadow, R. (2002): Different interpretations of Münchausen Syndrome by Proxy. *Child Abuse and Neglect*, 26, 501-508.
- Mehta, A. (1999): Celebrities in advertising. In Jones, J.P. (ed.): *The advertising business*. Sage Publications, London, 193-208.
- Meissner, K., Kohls, N., Colloca, L. (2011): Introduction to placebo effects in medicine: mechanism and clinical implications. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 366, 1783-1789.
- Millar, K.U., Tesser, A. (1988): Deceptive behavior in social relationships: A consequence of violated expectations. *Journal of Psychology*, 122, 263-273.
- Miller, G. (2000): *The Mating Mind*. Anchor Books, New York
- Miller, G. (2006): *A párválasztó agy. A párválasztás szerepe az emberi agy evolúciójában*. Typotex Könyvkiadó, Budapest
- Moore, F.R., Cassidy, C., Smith, M.J.L., Perrett, D.J. (2006): The effects of female control of resources on sex-differentiated mate preferences. *Evolution and Human Behavior*, 27, 193-205.
- Mucchielli, A. (2000): *L'art d'influencer. Analyse des techniques de manipulation*. Armand Colin, Paris

- Mucchielli, A. (2009): *Influencer, persuader, motiver*. Armand Colin, Paris
- Murdock, T.B., Hale, N.M., Weber, M.J. (2001): Predictors of cheating among early adolescents: Academic and social motivations. *Contemporary Educational Psychology*, 26, 96-115.
- Musso, M.W., Gouvier, W.D. (2014): „Why is this so hard?” A review of detection of malingered ADHD in college students. *Journal of Attention Disorders*. 18(3), 186-201.
- Myat K. (2010): Médiaelméletek és a késő-modern médiakörnyezet. *Médiakutató*
- Naimark, N.M. (1995): *The Russians in Germany. A History of the Soviet Zone of Occupation, 1945–1949*. Harvard University Press, Cambridge–Massachusetts–London
- Nakayama H (2013). Changes in the affect of infants before and after episodes of crying. *Infant Behavior & Development*, 36(4), 507-12.
- Nathanson, C., Paulhus, D.L., Williams, K.M. (2006): Predictors of a behavioral measure of scholastic cheating: Personality and competence but not demographics. *Contemporary Educational Psychology*, 31, 97-122.
- Németh Cs. (2013): A sport története dióhéjban. *Változó Világ*, 10, <http://www.valtozovilag.hu/t365/tux1202.htm> (2015.07.17.)
- New Scientist* (2005): Bluffing butterflies blink first to scare off predatory birds. 186, 20.
- Nice, D.C. (1984): The influence of war and party system aging on the ranking of presidents. *Western Political Quarterly*, 37, 443-455.
- Nice, D.C. (1998): The warrior model of leadership: classic perspectives and contemporary relevance. *The Leadership Quarterly*, 9, 321-332.
- Onishi, K.H., Baillargeon, R. (2005): Do 15-month-old infants understand false beliefs? *Science*, 308(5719), 255-258.
- Organ, D.W. (1988): *Organizational citizenship behavior: The Good Soldier syndrome*. Lexington Books, Lexington
- Osborn, K.J., Haddock, S.H., Pleijel, F., Madin, L.P., Rouse, G.W. (2009): Deep-sea, swimming worms with luminescent „bombs”. *Science*, 325, 964.
- Ostrom, C., Simon, D. (1985): Promise and performance: A dynamic model of presidential popularity. *American Political Science Review*, 79, 334-358.
- Pascual, A., Meineri, S., Carpenter, C., Jugel, M., Guy, P., Vallée, B., Guéguen, N. (2015): Operationalizations of the „but you are free” technique with the word liberty and the Statue of Liberty symbol on clothes: effects on compliance-gaining. *Social Influence*, 10(3), 149-156.
- Paulhus, D.L., Williams, K. (2002): The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556-568.
- Paunonen, S.V., Lönnqvist, J.E., Verkasalo, M., Leikas, S., Nissinen, V. (2006): Narcissism and emergent leadership in military cadets. *The Leadership Quarterly*, 17, 475-486.
- Pearson, K. (1973): Deception, sportsmanship and ethics. *Quest*, 19, 115-118.
- Penton-Voak, I. S., Perrett, D. I. (2000): Female preference for male faces changes cyclically: Further evidence. *Evolution and Human Behavior*, 21, 39-48.

- Perner, J., Leekam, S.R., Wimmer, H. (1987): Three-year-olds' difficulty with false belief – the case for a conceptual deficit. *British Journal of Developmental Psychology*, 5, 125-137.
- Perner, J., Ruffman, T., Leekam, S. R. (1994): Theory of mind is contagious: You catch it from your sibs. *Child Development*, 65, 1228-1238.
- Perner, J., Wimmer, H. (1985): „John thinks that Mary thinks that...” Attribution of second-order beliefs by 5- to 10-year-old children. *Journal of Experimental Child Psychology*, 39, 437-471.
- Pető A. (1999): Átvonuló hadsereg, maradandó trauma. Az 1945-ös nemi erőszak esetek emlékezete. *Történelmi Szemle*, 41(1,2), 85-108.
- Pfleegor, A. (2010): *Deception in sport: A conceptual and ethical analysis*. Brock University, St. Catharines
- Phelps, K.E., Woolley, J.D. (1994): The form and function of young children's magical beliefs. *Developmental Psychology*, 30, 385-394.
- Pillay, P. (2001): The ethical boundaries of business: Questions of integrity. In Giddy, P. (ed.): *Cultural heritage and contemporary change*, 2(7) http://www.crvp.org/book/Series02/II-7/chapter_iii.htm (2015.03.10.)
- Potter, J.W. (2015): *Médiaműveltség*. Wolters Kluwer Kiadó, Budapest
- Potter, S.(1947/2008): *The theory and practice of Gamesmanship: Or the art of winning games without actually cheating*. BN Publishing, Los Angeles
- Pratkanis, A., Aronson, E. (1992): *A rábeszélőgép. Élni és visszaélni a meggyőzés mindenmapos mesterségével*. Ab Ovo Kiadó, Budapest
- Premack, D., Woodruff, G. (1978): Does the chimpanzee have a theory of mind? *The Behavioral and Brain Sciences*, 4, 515-526.
- Pridmore, S. (2013): *Download of Psychiatry*. http://eprints.utas.edu.au/287/28/Chapter_23_Factitious_disorder_and_malingering.pdf (2015.10.02.)
- Principe, G.F., Haines, B., Adkins, A., Guiliano, S. (2010): False rumors and true belief: Memory processes underlying children's errant reports of rumored events. *Journal of Experimental Child Psychology*, 107, 407-422.
- Principe, G.F., Kanaya, T., Ceci, S.J., Singh, M. (2006): Believing is seeing: How rumors engender false memories in preschoolers. *Psychological Science*, 17, 243-248.
- Putrevu, S. (2008): Consumer responses toward sexual and nonsexual appeals: The influence of involvement, need for cognition (NFC), and gender. *Journal of Advertising*, 37(2), 57-69.
- Puts, D. (2010): Beauty and the beast: mechanism of sexual selection in humans. *Evolution and Human Behavior*, 31, 157-175.
- Queller, D.C., Ponte, E., Bozzaro, S., Strassmann, J.E. (2003): Single-gene greenbeard effects in the social amoeba *Dictyostelium discoideum*. *Science*, 299, 105-106.
- Rahilly P. (1991): Pneumographic and medical investigation of infants suffering apparent life threatening episodes. *Journal of Paediatrics and Child Health*, 27, 349-353.
- Ratner, N.K., Olver, R.R. (1998): Reading a tale of deception, learning a theory of mind? *Early Childhood Research Quarterly*, 13(2), 219-239.

- Ratnieks, F.L.W., Wenseleers, T. (2007): Altruism in insect societies and beyond: voluntary or enforced? *Trends in Ecology and Evolution*, 23(1), 45-52.
- Reszler G. (2014): Információ és dezinformáció szerepe a Vörös Hadsereg tisztikarának 1930-as évekbeli likvidálásában. *Jelkép. Kommunikáció, közvélemény, média*. http://communicatio.hu/jelkep/2014/3/reszler_gabor.htm (2015.02.02.)
- Rhodes, G., Simmons, L.W., Peters, M. (2005): Attractiveness and sexual behavior: Does attractiveness enhance mating success? *Evolution and Human Behavior*, 26, 186-201.
- Rigler E. (2003): Cselek, megtévesztő viselkedésformák a játékban. *Kalokagathia*, 1, 123-147.
- Rivers, W.L., Mathews, C. (1999): *Médiaetika*. Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest
- Rokeach, M. (1960): *The open and closed mind: Investigations into the nature of belief systems and personality systems*. Basic Books, New York
- Rotter, J. B. (1966): Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80 (1, whole no. 609).
- Rowe, L, Houle, D. (1996): The lek paradox and the capture of genetic variance by condition-dependent traits. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 263, 1415-1421.
- Rumbaugh, K.P., Diggle, S.P., Waters, C.M., Ross-Gillespie, A., Griffin, S.A., West, S.A. (2009): Quorum Sensing and the social evolution of bacterial virulence. *Current Biology*, 19, 341-345.
- Russel, M.J. (1976): Human olfactory communication. *Nature*, 260, 520-522.
- Samuel, R.Z., Mittenberg, W. (2005): Determination of malingering in disability evaluations. *Primary Psychiatry*, 12(12), 60-68.
- Samuel, R.Z., Mittenberg, W. (2005): Determination of malingering in disability evaluations. *Primary Psychiatry*, 12(12), 60-68.
- Samuels, C. A., Ewy, R. (1985): Aesthetic perception of faces during infancy. *British Journal of Developmental Psychology*, 3, 221-228.
- Samuels, M.P., Southall, D.P. (1992): Münchausen syndrome by proxy. *British Journal of Hospital Medicine*, 47, 759-762.
- Schab, F. (1991): Schooling without learning: Thirty years of cheating in high school. *Adolescence*, 26, 839-847.
- Schlüter, P.M., Schieslt, F.P. (2008): Molecular mechanism of floral mimicry in orchids. *Trends in Plant Science*, 13(5), 228-235.
- Schwieren, C., Weichselbaumer, D. (2010): Does competition enhance performance or cheating? A laboratory experiment. *Journal of Economic Psychology*, 31, 241-253.
- Semple, S., McComb, K. (1996): Behavioural deception. *Tree*, 11(10), 434-437.
- Seron, X. (2014): Lying in neuropsychology. *Clinical Neuropsychology*, 44(4), 389-403.
- Shackelford, T.K., Schmitt, D.P., Buss, D.M. (2005): Universal dimensions of human mate preferences. *Personality and Individual Differences*, 39, 447-458.
- Shelton, J., Hill, J.P. (1969): Effects on cheating of achievement anxiety and knowledge of peer performance. *Developmental Psychology*, 1, 449-453.
- Shon, P.C.H. (2006): How college students cheat on in-class examinations: creativity, strain, and techniques of innovation. *Plagiarism: Cross-Disciplinary Studies in Plagiarism, Fabrication, and Falsification*, 130-148.

- Siegal, M. (1997): *Knowing children: Experiments in conversation and cognition*. Lawrence Erlbaum Associates, Hove
- Simmel, G. (1904/1973): A divat. In *Válogatott társadalomelméleti tanulmányok*. Gondolat Kiadó, Budapest, 473-508.
- Singh, D. (1993): Adaptive significance of female physical attractiveness – Role of waist-to-hip ratio. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 293-307.
- Singh, D., Bronstad, P.M. (2001): Female body odour is a potential cue to evolution. *Proceedings of the Royal Society. Biological Sciences*, 268, 797-801.
- Singh, D., Young, R.K. (1995): Body weight, waist-to-hip ratio, breasts, and hips: Role in judgments of female attractiveness and desirability for relationships. *Ethology and Sociobiology*, 16, 483-507.
- Stefano, G.B., Fricchione, G.L. (1995a): The biology of deception: The evolution of cognitive coping as a denial-like process. *Medical Hypotheses*, 44, 311-314.
- Stefano, G.B., Fricchione, G.L. (1995b): The biology of deception: The reluctance to accept the cognitive animal. *Medical Hypotheses*, 45, 190-192.
- Sternberg, R. J. (1985): *Beyond IQ: A Triarchic Theory of Intelligence*. Cambridge University Press, Cambridge
- Strauss, E., Slick, D.J., Levy-Bencheton, J., Hunter, M., MacDonald, S.W.S., Hultsch, D.F. (2002): Intraindividual variability as an indicator of malingering in head injury. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 17, 423-444.
- Sullivan, B.K., May, K., Galbally, L. (2007): Symptom exaggeration by college adults in attention-deficit hyperactivity disorder and learning disorder assessments. *Applied Neuropsychology*, 3, 189-207.
- Sullivan, M.J., Scott, W., Trost, Z. (2012): Perceived injustice: a risk factor for problematic pain outcomes. *Clinical Journal of Pain*, 28, 484-488.
- Sundin, J., Fear, N. T., Iverson, A., Rona, R. J., Wessely, S. (2010): PTSD after deployment to Iraq: conflicting rates, conflicting claims. *Psychological Medicine*, 40, 367-382.
- Sutton, J., Keogh, E. (2001): Components of Machiavellian beliefs in children: relationships with personality. *Personality and Individual Differences*, 30, 137-148.
- Számadó Sz. (2003): Kommunikáció az állatvilágban: az őszinteség és család problémája. *Etológia*, 8, 991-997.
- Szun-ce (i.e. IV.sz./1999): *A hadviselés törvényei*. Balassi Kiadó, Budapest
- Talwar, V., Gordon, H., Lee, K. (2007): Lying in elementary school years: Verbal deception and its relation to second-order belief understanding. *Developmental Psychology*, 43(3), 804-810.
- Talwar, V., Lee, K. (2002): Development of lying to conceal a transgression: Children's control of expressive behavior during verbal deception. *International Journal of Behavioral Development*, 26(5), 436-444.
- Talwar, V., Lee, K., Bala, N., Lindsay, R.C.L. (2002): Children's conceptual knowledge of lying and its relation to their actual behaviors: Implications for court competence examinations. *Law and Human Behavior*, 26(4), 395-415.
- Talwar, V., Murphy, S.M., Lee, K. (2007): White lie-telling in children for politeness purposes. *International Journal of Behavioral Development*, 31(1), 1-11.

- Thaler, R.H. (2000): From Homo economicus to Homo sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 133-141.
- Thomas, F., Renaud, F., Poulin, R. (1998): Exploitation of manipulators: „hitch-hiking” as a parasite transmission strategy. *Animal Behaviour*, 56, 199-206.
- Thomas, J.L., Dickson, M.W., Bliese, P.D. (2001): Values predicting leader performance in the U.S. Army Reserve Officer Training Corps Assessment Center: evidence for a personality-mediated model. *The Leadership Quarterly*, 12, 181-196.
- Thornhill, R., Gangestad, S. W., Comer, R. (1995): Human female orgasm and mate fluctuating asymmetry. *Animal Behaviour*, 50, 1601-1615.
- Thornhill, R., Gangestad, S.W. (1999): Facial attractiveness. *Trends in Cognitive Sciences*, 3(12), 452-460.
- Tomasello, M., Haberl, K. (2003): Understanding attention: 12- and 18-month-olds know what is new for other persons. *Developmental Psychology*, 39, 906-912.
- Toncar, M., Fetscherin, M. (2012): A study of visual puffery in fragrance advertising: Is the message sent stronger than the actual scent? *European Journal of Marketing*, 46 (1/2), 52-72.
- Tükröm, tükröm. A szépség nem minden. *Társadalmi Klíma Riport 9. A TÁRKI és az Image Factory kutatási jelentése*, 2008
- Umminger, W. (1992): *A sport krónikája*. Officina Nova Kiadó, Budapest
- Vallin A., Jakobsson S., Lind J., Wiklund C. (2005): Prey survival by predator intimidation: an experimental study of peacock butterfly defence against blue tits. *Proceedings of the Royal Society B*, 272, 1203-1207.
- Varelius, J.(2006): Allhoff on business bluffing. *Journal of Business Ethics*, 65, 163-171.
- Váriné Szilágyi E. (1987): *Az ember, a világ és az értékek világa*. Gondolat Kiadó, Budapest
- Vauclair, J. (1997): Mental states in animals: cognitive ethology. *Trends in Cognitive Sciences*, 1(1), 35-39.
- Vennemann, B., Große Perdekamp, M., Weinmann, W., Faller-Marquardt, M., Pollak, S., Brandis, M. (2006): A case of Münchausen syndrome by proxy with subsequent suicide of the mother. *Forensic Science International*, 158, 195-199.
- Visick, K.L., Foster, J., Doino, J., McFall-Ngai, M., Ruby, E.G. (2000): *Vibrio fischeri* lux genes play an important role in colonization and development of the host light organ. *Journal of Bacteriology*, 182, 4578-4586.
- Vista, A. (2015): Mass media, the „sensational message”, and the metamorphic truths. *Telematics and Informatics*, 32, 416-423.
- von Clausewitz, C. (1832/2014): *A háborúról*. Zrínyi Kiadó, Budapest
- von Frisch, K. (1967): *The dance language and orientation of bees*. Harvard University Press, Harvard
- Vygotsky, L. S. (1978): *Mind in society: The development of higher psychological processes*. Harvard University Press, Cambridge
- Wansinck, B., Payne, C.R., van Ittersum, K. (2008): Profiling the heroic leader: Empirical lessons from combat-decorated veterans of World War II. *The Leadership Quarterly*, 19, 547-555.

- Watzlawick, P., Weakland, J. H., Fisch, R. (1974): *Change: Principles of problem formation and problem resolution*. W.W. Norton, New York
- Watzlawick, P., Weakland, J. H., Fisch, R. (1990): *Változás. A problémák keletkezésének és megoldásának elvei*. Gondolat Kiadó, Budapest
- Waynforth, D., Delwadia, S., Camm, M. (2005): The influence of women's mating strategies on preference for masculine facial architecture. *Evolution and Human Behavior*, 26, 409-416.
- Wellman, H.M., Cross, D., Watson, J. (2001): Meta-analysis of theory-of-mind development: the truth about false belief. *Child Development*, 72(3), 655-684.
- Wenseleers, T., Ratnieks, F.L.W. (2006): Enforced altruism in insect societies. *Nature*, 444, 50.
- Wenseleers, T., Tofilski, A., Ratnieks, F.L.W. (2005): Queen and worker policing in the tree wasp *Dolichovespula sylvestris*. *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 58, 80-86.
- Wentzel, K.R. (1997): Student motivation in middle school: The role of perceived pedagogical caring. *Journal of Educational Psychology*, 89, 411-417.
- Whaley, B. (1969): *Stratagem: deception and surprise in war*. MIT Center for International Studies, Cambridge
- Whiten, A., Byrne, R.W. (1988): Tactical deception in primates. *Behavioral and Brain Sciences*, 11, 233-244.
- Whiten, A., Byrne, R.W., Henzi, S.P. (1987): The behavioral ecology of mountain baboons. *International Journal of Primatology*, 8(4), 367-388.
- Whyte, G., Sebenius, J.K. (1997): The effect of multiple anchors on anchoring in individual and group judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69(1), 75-85.
- Williams, S., Courtney, M. (2011): Why cheating is wrong. <http://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1102/1102.1506.pdf> (2015.08.20.)
- Wimmer, H., Perner, J. (1983): Beliefs about beliefs: Representations and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, 13, 103-128.
- Wood, W., Eagly, A.H. (2002): A cross-cultural analysis of the behavior of women and men: Implications for the origins of sexual differences. *Psychological Bulletin*, 128, 699-727.
- Woolley, J.D., Phelps, K.E. (1994): Young children's practical reasoning about imagination. *British Journal of Developmental Psychology*, 12, 33-67.
- Woolley, J.D., Wellman, H.M. (1990): Young children's understanding of realities, unrealities, and appearances. *Child Development*, 61, 946-961.
- Wrangham, R.W. (1998): Is military incompetence adaptive? *Evolution and Human Behavior*, 20, 3-17.
- Wrangham, R.W., Peterson, D. (1996): *Demonic males: Apes and the origins of human violence*. Houghton Mifflin, Boston
- Wright, G.R.T., Berry, C.J., Catmur, C., Bird, G. (2015): Good liars are neither „dark” nor self-deceptive. *PLoS ONE*, 10(6): e0127315. doi:10.1371/journal.pone.0127315 (2016.01.16.)

- Wu, T.C (2014): Münchausen syndrome: another point of view. *Pediatrics and Neonatology*, 55, 233-234.
- Xie, G.X., Boush, D.M. (2011): How susceptible are consumers to deceptive advertising claims? A retrospective look at the experimental research literature. *The Marketing Review*, 11(3), 293-314.
- Zahavi, A. (1975): Mate selection: a selection for a handicap. *Journal of Theoretical Biology*, 53, 205-214.
- Zahavi, A. (1977): The cost of honesty. (Further remarks on the Handicap Principle). *Journal of Theoretical Biology*, 67, 603-605.
- Zahavi, A., Zahavi, A. (1997): *The Handicap Principle*. Oxford University Press, Oxford
- Zaitchik, D. (1990): When representations conflict with reality: The preschooler's problem with false beliefs and „false” photographs. *Cognition*, 35, 41-68.
- Zhang, T., Sha, W., Zheng, X., Ouyang, H., Li, H. (2009): Inhibiting one's own knowledge in false belief reasoning: An ERP study. *Neuroscience Letters*, 467, 194-198.
- Ziga, L. (2016): *Why too much evidence can be a bad thing?* <http://phys.org/news/2016-01-evidence-bad.html> (2016.01.23.)
- Zuckerman, M. (1979): *Sensation seeking: beyond the optimal level of arousal*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale
- Zsolt P. (2002): *Tömegkommunikációs elméletek. Politikai pszichológiai gyakorlatok*. Eu-Synergon Kiadó, Vác-Budapest
- Zsolt P. (2010): *Divatélmény*. http://193.6.1.94:9080/jetspeed/documents/document_5586_section_1537.pdf (2015.11.08.)



ISBN: 978-606-37-0011-8