

KÖNYV- ÉS FOLYÓIRATSZEMLE

Carmin Gallo: Steve Jobs az innováció mestere. Hogyan legyünk örülten sikeresek.
HVG Könyvek, 2012; ISBN 978-963-304-085-0

Alkotásai hosszú sorát és kiemelkedő, szó szerint korszakalkotó jelentőségüket tekintve Jobs talán az ezredvég legjelentősebb teremtője. Az Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2009. évi 5. számában mutattuk be Jeffrey S. Young – William L. Simon: Steve Jobs és az Apple sikersikertörténete c. művét (Lexecon Kiadó, 2009), a 2012. évi 1. számban pedig Walter Isaacson róla szóló, impozánsan részletgazdag, remek könyvét (Steve Jobs – HVG Könyvek, 2011).

Gallo, aki újságíróból lett sikeres vezetéstudományi guru, ezzel már a második könyvét teszi elénk ahhoz, hogy megérthessük Jobs kivételes vezetői és alkotóképességének titkát, és tanuljunk belőle. Az elsőben – Steve Jobs a prezentáció mestere. Hogyan legyünk örülten hatásos előadók (HVG Könyvek, 2010) – Jobs ellenállhatatlan erejű prezentációs tudásának bemutatására összpontosított. Ezt az újabbat Jobs szó szerint világformáló innovációs teljesítménye elemzésének szenteli. Kétség sem férhet ahhoz, hogy innovátorként még a zsenik között is szinte páratlanul nagy volt (Jeffrey S. Young és William L. Simon könyvéből tudjuk, hogy az innovációkat megvalósító, gyakran az azokhoz vezető munkát hihetetlen erővel kikényszerítő vezetőként maradéktalanul rászolgált a szent szörnyeteg minősítésre is). Ezt adja vissza e könyv (amerikai ízlés szerinti) eredeti címe: *Steve Jobs innovációs titkai: örülten más. Irányelvek az átütő sikerhez.* Jobsról szólva Gallo rendre visszatérő minősítő jelzője (legalábbis a magyar fordításban) az *örült*, amelyet egyértelműen a „hihetetlenül, meghökkentően, lenyűgözően merész és jó” jelentéstartalommal használ. Végül is, ha belegondolunk: az innováció lényege, hogy elhagyjuk a járt utat azért, amit a járatlanon való előretöréssel elérhetünk, megvalósíthatunk. De ki hagyja el a járt utat az ismeretlenért??

Gallo, hiteles forrásokból származó információk és vélemények felvonultatásával, hét alapvető irányelvre vezet vissza Jobs vezetői és alkotói gondolkodását, sikerének forrását. Mindegyikről két-két fejezet szól: az első bemutatja, hogy a szóban forgó elv követése milyen szerepet játszott Jobs sikerében (talán pontosabb lenne azt mondanunk, hogy Jobs sikere mennyiben vezethető vissza arra), a második, hogyan mutatkozik meg ennek az elvnek a követése más szakemberek, vezetők, vállalkozók eredményességében. (Ez utóbbiak sokszínűségére jellemző, hogy találkozunk ezek sorában egyebek közt az utóbbi évtizedek egyik legérdekesebb kereskedelmi innovációjával, a világsikert aratott Starbucks kávézólánccal is.) Mondandója, könyvéből idézve, így összegezhető: „Bennünk mekkora a teljesítőképeség? Mit tudnánk elérni az üzleti életben megfelelő rálátással és inspirációval? Milyen magasságokba repülne karrierünk, ha Steve Jobs segítené a döntéseinket? Mit tenne Steve? (Az egész könyv abban igyekszik segíteni, hogy rájövünk: az adott helyzetben,

feladatban, problémával mit tenne Steve Jobs, hogyan győzedelmeskedne, s persze hogyan győzhetnénk mi az ő példáját követve. – Osman P.) Járjunk utána!”

Ha a könyv egyetlen, jól kiválasztott bekezdésével próbáljuk jellemezni Jobs káprázatos vezetői teljesítményének a titkát, valószínűleg ez illik ide a leginkább: „Az Apple-nél több ezer alkalmazott dolgozik, akik nem mondják: 'Ez lehetetlen', hanem: 'Még nem feltétlenül tudjuk, hogyan, de megcsináljuk.' Jobs a kezdetektől dolgozott azon, hogy kialakuljon ez a mentalitás.”

„A fokozott innovációhoz nem feltétlenül több pénzre van szükség. Sokkal fontosabb az, hogyan használjuk fel azt, ami rendelkezésre áll.” / „A XXI. század első tíz éve másról sem szólt, mint Steve sikereiről.” / „Steve Jobs nélkül a világunk sokkal szürkébb lenne. Ez az ember igazi legenda, kiérdemelte a helyét a történelemben.” / „Az Apple innovációi körülvesznek minket az élet mindennapjaiban.” / „Amikor megalapítottuk az Apple-t, azért építettük az első számítógépet, mert szerettünk volna egyet mi is. Aztán elkészítettük azt az örülten jó kis számítógépet, ami színes volt és tudott pár izgalmas dolgot. Ez volt az Apple II. Az a szenvedély hajtott minket, hogy a barátainknak adhassunk egy ilyen számítógépet, mert szerettünk volna nekik is annyi örömet szerezni, amennyit mi leltünk benne” – Steve Jobs. / „Miénk lehet a világ leginnovatívabb ötlete, de ha nem vagyunk képesek az embereket lázba hozni iránta, akkor az nem ér semmit.” / „A legtöbb ember számára nem az jelent nagyobb veszélyt, hogy túl magas célokat tűz ki és nem éri el azokat, hanem az, hogy túl alacsonyt és azt eléri” – Michelangelo (Michelangelo-osztályú zsenik magasságából nézve! – Osman P.). / „Legyen bátorságunk követni, amit a szívünk és az ösztöneink diktálnak” – Steve Jobs. / „Az időnk túl rövid ahhoz, hogy más életét éljük! Maradj éhes! Maradj bolond!” – Steve Jobs. / „Nagy kockázatot vállalunk álmaink megvalósításával, de inkább vállaljuk, semmint hogy másokat utánozzunk. Mindig a következő álmat kövessük!” – Steve Jobs. / „Van egy régi Wayne Gretzky-mondás (profí jégkorongozó, minden idők legponterősebb játékosa – Osman P.), miszerint 'arra korcsolyázz, amerre megy a korong, ne arra, ahonnan jön.' Az Apple-nél mi a kezdetek óta erre törekedtünk. És mindig is erre fogunk törekedni” – Steve Jobs. / „A kreativitás nem más, mint a dolgok összekapcsolása” – Steve Jobs (Ha ilyen egyszerű lenne... – Osman P.). / „A Macintosh sikerének egyik titka, hogy zenészek, költők, festők, zoológusok, történészek dolgoztak rajta, akik egyben a világ legjobb számítógéptudósai voltak” – Steve Jobs. / „A zenészek, festők, költők és történészek alkalmazása olyan új élmény volt, amely segített más módon megközelíteni a problémákat. Jobs legtöbb zseniálisan kreatív ötlete közvetlenül annak az eredménye, hogy új élményeket szerzett, legyenek azok helyek, ahová ellátogatott, vagy emberek, akikkel kapcsolatba került.” / „A legjobbakat kívánom neki (Bill Gatesnek), de tényleg. Csak azt gondolom, hogy a Microsoft vele az élén egy kissé szűk látókörű. Nem volna ilyen a fickó, ha kipróbálta volna az LSD-t, és fiatalkorában ellátogatott volna egy asramba” – Steve Jobs. (Jobs 19 évesen, 'hippi-korszaka' kezdetén, szellemi megvilágosodást keresve hónapokat töltött Indiában. – Osman P.) / „El nem tudom képzelni, mi okból akarna bárki is számítógépet vinni az otthonába”

– Ken Olsen, a Digital Equipment alapítója, 1977-ben, az Apple II forgalomba hozatalakor. / „A legtöbb vállalat azt próbálja megjósolni, mit akarnak majd a vásárlók tizenkettő vagy tizennyolc hónap múlva. Steve-t sokkal jobban érdekli az, mit tesz lehetővé a technológia tíz év múlva” – Tim Bajarin, „az Apple-t a világon legjobban ismerő elemző”. / „A vásárlók nem innoválnak, csak ismételnék.” / „Dugd rá! Brrr. Kész” – Steve Jobs az iPod egyszerűségéről. / „A letisztultság feltűnőbbé teszi a terméket. Elegánsabb lesz, az elegancia pedig csábító.” / „Az egyszerűség a végső kifinomultság” – Steve Jobs (A kijelentés Leonardo de Vincitől származik. – Osman P.). / „Olyan terméket akartunk készíteni, ami sokkal okosabb, mint bármely jelenleg forgalomban lévő mobil eszköz, ugyanakkor superkönnyű a használata. Ez az iPhone...” – Steve Jobs. / „Az Apple sosem talált fel teljesen újat. Egy dologban nagyon profi: a komplex dolgokat képes egyszerűvé és elegánssá varázsolni. Ez az, ami az Apple-t a világ leginnovatívabb cégévé teszi” – Steve Chazin, az Apple egykori marketingvezetője – idézetek a könyvből.

„(Ez) nem életrajzi kötet. A könyv célja, hogy felfedje azokat az irányelveket, amelyek segítségével Steve Jobs fejéből kipattantak világmegváltó ötletei. Olyan irányelvek ezek, amelyeket akár már ma elkezdhetünk használni, ha szeretnénk a képességeinket kibontakoztatni” – írja Gallo. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy a Jobs-jelenség minden bizonnyal másként működött. Kezdetben vala Jobs, a maga zsenialitásával, öntörvényű tenni akarásával és öntörvényű alkotói módszereivel (ahol fejlesztőseregei vezetését is teljes joggal sorolhatjuk alkotótevékenységébe). A Gallo által leszűrt és itt felsorakoztatott irányelvek kétségkívül a vérében voltak, s olyan természetességgel érvényesítette azokat, hogy gondolnia sem kellett rájuk, s legfeljebb csak másoknak szóló iránymutatásul vagy éppen figyelemfelkeltésként fogalmazott meg azokról részleteket. (Tudjuk, az előadásnak is varázslója volt, és szenvedélyesen igyekezett megmutatni a maga különleges világát és nézeteit). Másoknak viszont valóban sokat segíthet ezeknek az irányelveknek a tudatos követése – bár senkit nem tesznek Steve Jobsszá.

Gallo maga írja: „Az irányelvek megalkotásában (az *összegzés, megfogalmazás* inkább helyénvaló szóhasználat lenne – Osman P.) segítettek Jobs megnyilatkozásai élete utolsó három évtizedéből, az egykori Apple-alkalmazottak beszámolóit, a vállalattal évtizedek óta foglalkozó szakértők, valamint számos olyan felsővezető, kis- és középvállalkozó, oktató, aki annak az egyszerű kérdésnek a feltevéséből nyert inspirációt, hogy ’Mit tenne Steve?’” Annak viszont már ne dőlünk be, hogy „Ez a könyv a legjobb kalauz ahhoz, hogy átütő sikert érjünk el az üzleti vagy a magánéletben.” Ez az ilyesfajta, kiemelkedő karrier elemzését kínáló mű nagy csapdája: ahhoz valóban sokat adhat, hogy az ember jó iparossá váljék ezen a rengeteget követelő, rögzös, ám a tenni akarónak lenyűgözően izgalmas pályán, azonban kivételessé mindenkit csak a saját adottságai tehetnek.

A fogyasztói társadalom az állandó növekedés hajszolásának romlásba vezető örületével nagyrészt arról szól, hogy olyan dolgok megvásárlására készítse az embereket, amelyekre voltaképpen semmi szükségük, s az irántuk való vágyukat mesterségesen táplálták beléjük.

Ezzel szemben íme Jobs fejlesztési alapkoncepciója: „Mi nem akarjuk behülyíteni az embereket. Nem akarunk rájuk tukmálni valamit, amire nincs szükségük. *Kitaláljuk, mi kell nekünk.* És azt hiszem, elég jó érzéssel tudjuk végiggondolni, hogy vajon sok más embernek is kellene-e ilyen. Ezért kapjuk a fizetésünket. Az nem vezet eredményre, ha az emberektől kérdezzük, mi legyen a következő nagy dobás. Van egy nagyszerű Henry Ford-idézet: 'Ha megkérdeztem volna a vásárlóimat, hogy mit szeretnének, akkor azt mondták volna, hogy egy gyorsabb lovat.'” Óh igen, „A vásárlók nem innoválnak...”

„Jobs iránymutatása kellett a világ olyan menő termékeinek megszületéséhez, mint az iMac, a MacBook, az iPhone, az iPod és legutoljára az iPad” – írja Gallo. Majd idéz egy szakértőt, a technológiai újdonságok elemzésére szakosodott internetes TechCrunch főszerkesztőjét: „A hardver nem is a legjava annak, amit az Apple elért az elmúlt 12 év során. Felgyorsították a változást a zeneiparban, a filmiparban és a televíziózásban, valamint újraértelmezték a mobiltelefont.” Szerinte, írja Gallo, ha Jobs nem tér vissza, más vezérigazgató nem lép be egy már telített MP3-piacra az iPoddal.

Sikerének felívelése számokban: „Jobs egyszer beszélt arról, milyen érzés, hogy a vagyona 1 millió dollár volt 23 éves korában, egy évvel később több mint 10 millió, majd mire betöltötte a 25. évét meghaladta a 100 milliót.” Ám így folytatta, ars poeticája részeként: „Sosem a pénz motivált. Mire jó, ha én leszek a leggazdagabb ember a temetőben? Számomra az a fontos, hogy úgy feküdhetek esténként ágyba, hogy elmondhatom: ma is valami csodálatos dolgot csináltunk.” És nagyon is megszívlelésre méltóak a következő szavai a Smithsonian Múzeumnak adott életútinterjújából: „Meggyőződésem, abban, hogy sikeres vagy sikertelen vállalkozók leszünk, legalább 50%-ban nem más, mint a kitartás felelős. De nem könnyű kitartani. Rengeteg időt kell ennek szentelni, és olyan kemény áldozatokkal jár, hogy a legtöbben feladják. Érthető is, hiszen nehéz végigcsinálni, és teljes embert kíván. *El sem tudom képzelni, hogyan tud valaki úgy beindítani egy új vállalkozást, hogy mellette családjá van. Tudom, van rá precedens, de mindenképpen durva.*” (Kiemelés a recenzió szerzőjétől.) És ugyanitt: „Ha hiányzik belőlünk az ehhez szükséges szenvedély, akkor nem fog sikerülni. Akiből hiányzik a szenvedély, abban nem lesz meg az állhatatosság, hogy végigcsinálja. Szerintem ezen múlik a siker 50%-a.” „Szenvedély” – az üzleti siker titkát elemző, a nagyközönségnek szánt mai irodalomban ez mindinkább az egyik kulcsszó. Gallo pedig idézi Jobs híres, érvként feltett kérdését, amikor John Sculley-t a PepsiCo Inc. elnöki székéből átcsábította az Apple vezérigazgatójává: „Te életed végéig cukros vizet akarsz árulni, vagy inkább részt veszel a világ megváltoztatásában?” (Ám, amint Gallo is írja, a közös munkának és a kettejük közötti hatalmi csatározásoknak az lett a vége, hogy Sculley 1985 májusában meggyőzte az igazgatótanácsot, menesszék Jobs-ot a cég éléről. Az pedig már Jobs valódi nagyságáról szól, hogy évekkal később őt kellett visszahívniuk lényegében teljhatalmú vezetőnek az Apple megmentésére, amikor annak régi dicsősége és üzleti sikere már romokban hevert.)

Szenvedély – Jobs „mindent újrakezdet, és ezzel kezdetét vette – saját bevallása szerint – élete legkreatívabb időszak, egy olyan évtized, amelynek során számos fontos innovációt bocsátott útjára, többek között egy olyan céget, amely forradalmasította a szórakoztatóipart. Ez a cég a Pixar volt.” Jobs így beszélt erről 2005-ben a Stanford Egyetem végzőseinek: „Csak az tartotta bennem a lelket, hogy szerettem, amit csinálok. Meg kell találnunk azt, amit szeretünk. A munkátok fogja kitölteni életetek nagy részét, és csak úgy lehetek igazán elégedettek, ha amit csináltok, az szerintetek is örülden jó. De csakis akkor lesz örülden jó, ha szeretitek, amit csináltok. Ha még nem találtátok meg, mi az, akkor keressétek tovább. Nem szabad megalkudni.” És igen: ha valami egyáltalán nem szerepelt Jobs eszköztárában, az a megalkuvás volt.

A zseniális vezető talán legfontosabb képessége, hogy zseniálisan választja meg munkatársait, dolgozik velük és dolgoztatja, pontosabban inspirálja munkára őket. „Jobs tudta, mi az, amit nem tud. 'Látta, mi van a látóhatáron túl', és a legjobb emberekkel vette körül magát, akik elég inspiráltak voltak, hogy az álmat valóra váltsák. Az Apple-nél minden innováció egy nagy, merész jövőképpel és egy nagy adag inspirációval indul.” A '80-as évek végén így beszélt erről Trip Hawkins, az Apple egykori stratégiai és marketingalelnöke: „Steve jövőképe olyan ereje van, hogy az szinte félelmetes. Amikor hisz valamiben, akkor ez az erő szó szerint képes félresöpörni minden akadályt vagy problémát. Azok egyszerűen megszűnnek létezni.” Íme egy példa a Jobs-féle merészen ívelő meggyőzésre a Macintosh-csapat egyik tagjától: „Steve ki volt akadva, hogy a Mac-et túl soká tart bekapcsolni, ezért az Apple mérnökét megpróbálta motiválni: 'Tudod, hányan fognak ilyen gépet vásárolni? Több millióan. Képzeld csak el, hogy öt másodpercet sikerül lefaragnod a bekapcsolási időből. Az milliószor öt másodperc minden nap. Ez ötven emberöltőt jelent. Ha sikerül öt másodperccel gyorsabbá tenni a bekapcsolást, ötven életet mentesz meg.'” És „Jobs szerint nincs külön 'rendszer' az innovációra az Apple-nél. Helyette 'megfelelő' embereket alkalmazunk, akik egymással versenyeznek nap mint nap, hogy a lehető legjobb termék születhessen meg. Ezért nincsenek nagy plakátok a falainkon a küldetésünket hirdelve. A vállalati kultúránk ilyen egyszerű.”

A vállalati kultúra valóban az ott folyó innováció kritikus jelentőségű táptalaja – annál is inkább, mert az innováció létrehozása mindig csapatmunka. Jobs az övékéről: „Innováció abból születik, ha az emberek összetalálkoznak a folyosókon vagy felhívják egymást éjjel fél tizenegykor, csak mert támadt egy új ötletük, vagy rájöttek, mi nem stimmel abban, amin jelenleg dolgoznak. Vagy ha hat ember sebtében megbeszélést tart, mert az egyikük azt gondolja, a világ legmenőbb dolgát találta ki, és kíváncsi a többiek véleményére.”

Jövőkép: érdemes ide idézni az 1984-es Macintosh-reklámkampány egyszerűségében zseniális, megragadó erejű szlogenjét: „Számítógép nekünk többieknek.” S hogy ez a jövőkép mennyire beteljesült, arról akkor bizonyosodunk meg igazán, ha számba vesszük, hétköznapi életünk hány, nélkülözhetetlennek érzett eszközének – csak az Apple további

fejlesztéseit tekintve: iMac, MacBook, iPhone, iPod, iPad – a lelke a számítógép, ha proceszor formájában is.

És: 1979-ben az akkor 21 éves Jobs ellátogatott a Xerox innovációs központjába, a Xerox PARC-ba. „Nagyon fontos látogatás volt – mesélte Jobs. – Mutattak egy kezdetleges grafikus felhasználói felületet. Félkész volt, nem is működött benne minden megfelelően, de a zseniális alapötlet ott volt benne. Tíz percen belül nyilvánvaló volt (mármint neki, a modern innovációs munka egyik legnagyobb látnokának! – Osman P.), hogy egy nap a világon minden számítógép ezen az elven működik majd. Éreztem az egész testemben.” És hozzá a jól összeválogatott csapat jelentősége: Jobs egész programozócsapatát elvitte a PARC-ba, hogy megismerjék a Xerox grafikus felhasználói felületét. „Ez bizonyult a vállalat történelme legrosszabb döntésének” – írja Gallo (mármint a Xeroxénak, hogy beengedte őket – Osman P.). Az Apple emberei ott láttak egy másik innovációt is, az egernek nevezett kézi mutatóeszközt. A PARC kutatója így értékelte a történeteket: „Az Apple programozói jobban megértették egy hatvanperces bemutató után a technológiánkat és annak jelentőségét, mint a Xerox vezetői, akiknek már évek óta mutogattuk.” Ő hamarosan csatlakozott is az Apple csapatához.

Jobs a jövőkép jelentőségéről: „Sok cég, miközben multimilliárdos nagyvállalattá növi ki magát, valahogy menet közben elfelejti a jövőképét. Több réteg középmenedzser kerül a vállalatot irányítók és a munkát végzők közé (az utóbbiakon nyilvánvalóan az innovációs munkát végzőket érti – Osman P.). Így elvész a termékkel való közvetlen kapcsolat és az iránta érzett szenvedély. A kreatív embereknek, akikben ott ég a szenvedély, öt réteg menedzsert kell meggyőzniük, hogy megcsinálhassanak valamit, amiről biztosan tudják, hogy helyes. (Ez a szakirodalomból is jól ismert, klasszikus oka annak, hogy miért sokkal gyengébbek a nagyvállalatok a kicsiknél az innovációs munkában. – Osman P.) Az örülten jó emberek elhagyják a céget, és marad a közepszer. Mi azért nem szürkülünk be, mert örülten jó emberekből álló kis csapatokat állítunk össze, és hagyjuk, hogy megvalósítsák álmaikat. (Ez volt a Google győzelemre vezető koncepciója is – Osman P.) Mi művészek vagyunk, nem mérnökök.”

Az Apple sikerének okait vizsgálva, a könyvben rendre visszatérő kulcsszó a felhasználói élmény. Az Apple azzal vált győzedelmessé a piacon, hogy minden vele versenyző termékhez képest új és főként sokkal jobb felhasználói élményt nyújtott azoknak, akik használták. Ezt a többletet kínálta, nagyrészt ezzel győzött minden sikeres innovatív terméke. Gallót idézve: „Hogyan lett az Apple a világ legsikeresebb zenecége? Zenelejátszókat talált fel? Nem. Zenei tartalmakat hozott létre? Nem. Az első cég volt, amelyik lehetővé tette a digitális letöltést? Nem. Viszont valami olyat tett, ami még egyetlen más cégnek sem sikerült előtte: radikálisan javított a vásárlói élményen.”

1997, az Apple-hez diadalmasan visszatérő Jobs beszédéből a cég évenként megrendezett Macworld kiállításán és konferenciáján: „Szeretnék egy kicsit az Apple márkáról beszélni, és arról, hogy mit is jelent oly sokunk számára... Azt gondolom, továbbra is másképp kell gon-

dolgotok, hogy Apple számítógépet vegyetek. (A marketing klasszikus, igazán ügyesen alkalmazva valóban hatásos fogása azt sugallni, hogy az adott árucikk megvásárlásával egy elit klubba kerül be a vásárló. – Osman P.) Azt gondolom, hogy akik megveszik, azok tényleg másképp gondolkodnak. Ők a világunk kreatív motorjai. Ők azok, akik nem pusztán elvégzik a rájuk bízott munkát, hanem a világ megváltoztatásán munkálkodnak. (Íme Jobs, a marketingmágus: aki megveszi, ezek között érezheti magát! – Osman P.) Világmegváltó terveik megvalósításához azonban örülten jó eszközökre van szükségük. És mi ezeknek az embereknek adunk a kezébe eszközöket.” S ha az utóbbi igen elegáns megfogalmazása is annak, hogy „a mi eszközeink örülten jók”, ilyen csak annak a cégnek érdemes hirdetnie, amelynek az eszközei fel is érnek ehhez. Erre kell az Apple-osztályú innovációs munka, s az olyan cég, amely képes és hajlandó is viselni annak minden terhét és megrázkódtatását. Gallót idézve: „Az iPod alapjaiban rázta meg az Apple-t és a teljes zeneipart. 2007-ben az iPhone újra alapjaiban rázta meg az Apple-t és forradalmasította a teljes telekommunikációs ipart. A Time magazin a 2007-es év legjobb találmányának nevezte az iPhone-t, több okból is kifolyólag...” Az utóbbiakból csak a legérdekesebbet idézzük ide. „Más telefonokat is jobba tesz.”

Innen átengedjük a könyvet az Olvasónak: élvezze a felfedezés örömét, merüljön el Jobs páratlan világában. „Hiszek abban, hogy a Steve Jobs-élmény megvalósítható a saját vállalkozásunkban, karrierünkben és életünkben, ha megértjük azt a hét irányelvet, ami őt mozgatta” – írja Gallo. Ennek maradéktalan elérésére ugyan ne tegyük fel az életünket, de tényleg sokat tanulhatunk a Mágustól. „A könyvben található hét irányelv (ötözve a sok-sok bemutatott példával, megfontolással – Osman P.) rá fog vezetni, hogy másképp gondolkodjunk a karrierünkről, a cégünkről, a vevőünkről és a termékeinkről.” S a „másképp” itt valóban annak ígéretét hordozza, hogy jobban, hatékonyabban, remélhetően sikeresebben.

Dr. Osman Péter

* * *

Mark Nelissen: Darwin a szupermarketben. Az evolúció hatása mindennapi viselkedésünkre (Az evolúciós gondolat sorozat). Typotex, 2012; ISBN 978-963-279-776-2

„...a való anyag teremtett minket...”

„Magatartásunk végső magyarázata az evolúcióval foglalkozó biológiában keresendő.” / „Ha figyelemmel kísérenénk minden pillanatunkat, nyilvánvalóvá válna, hogy sokkal inkább az érzelmeink, az emócióink vezérelnek bennünket, amelyek a tudat egy alacsonyabb szintjén folyamatosan működnek.” / „Engedjék meg nekem azt a tréfás megállapítást, hogy a gyermektelenség nem örökletes.” / „Az emberek nem kimódolt technikai, hanem beléjük

ivódott biológiai tételek alapján ismerik fel és el a vezetőiket. A biológiai tételek évek tíz és százazrei alatt alakultak ki. A természetes vezetők mindenekelőtt megbízhatóságot sugároznak magukból, szociálisan érzékenyek, tisztában vannak az empátia fogalmával (nem inkább ösztönösen is empatikusok?? – Osman P.) stb. Ha valakiben megvannak ezek a tulajdonságok, az magától is közkedveltségnek örvendő főnökké válik, de legalábbis elismert vezető lesz belőle. És amikor emberekkel érintkezik, azt e biológiai tétel és nem a technikai tételek alapján teszi. Az utóbbin hamar át lehet látni.” / „Sok hétköznapi magatartásformát csak az vesz észre, akinek ki van rá képezve a szeme” – idézetek a könyvből.

Mark Nelissen professzor az antwerpeni egyetemen tanít humánétológiát és evolúciós pszichológiát. E művének – nyilvánvalóan blikkfangosnak szánt – címe nem arra utal, hogyan viselkedne Charles Darwin, akit a sorsa megóvott a szupermarketektől, ha egy ilyen kereskedelmi monstrumban találná magát. Azt a kalandot és persze az abból nyerhető tapasztalatot ígéri, amit az ad, ha Darwin elemző módszerével vizsgáljuk embertársaink – s ha van hozzá merszünk, a magunk – viselkedését a hétköznapi terepeken és helyzetekben, amilyen a szupermarket is.

Amint „nyitóbeszédében” mondja, „Mennél jobban értjük önmagunkat és mennél világosabb számunkra, miért teszünk vagy épp nem teszünk valamit – mindegy, hogy az egy fontos vagy kevésbé fontos dolog –, annál jobb. Vagyunk annyira érdekes fajta, hogy megérjünk egy önvizsgálatot. Ha egy marslakó megnézne egy dokumentumfilm-sorozatot a földi emberekről, bizonyára lenyűgöznék az abban látottak, annyira érdekesnek találna bennünket. Csak mi ezt nem vesszük észre, mert mindkét lábunkkal önnön viselkedésünk kellős közepén, a történések centrumában állunk, és így nem látjuk kívülről önmagunkat. A színész sem élvezi a jelenet szépségét, amikor előadja azt. A távolság, ismétlem, itt a távolság a lényeg. És ez a távolság arról a szemüvegről szól, amelyet azért teszünk fel, hogy lássuk, amit egyébként nem vennénk észre. Mint amikor sötétben is látó készüléket vagy valami olyat teszünk a szemünk elé, amivel, ahogy egyszer egy filmben láttam, az emberek által viselt ruhák mögé látunk.

Ez a bizonyos szemüveg nem a tudományos fantasztikumok világába tartozik. Létezik, és Charles Darwin bocsátja rendelkezésünkre, akinek művét és nézeteit csak manapság kezdik a maguk valódi értékén becsülni. A biológián kívül is, sőt leginkább éppen ott. Ő tanította meg nekünk, hogyan alkalmazkodnak az élőlények a környezetükhöz, és a környezet változásával hogyan változnak maguk is nemzedékről nemzedékre. Ez a természetes kiválasztódás révén történik, és evolúcióhoz vezet. Darwin ugyanazt a világot látta, mint bárki más, csak a megfelelő szemüveget viselte, így aztán többet vett észre, és többet értett meg. Számunkra ajándék az általa felkínált szemüveg, amely megtanít bennünket érzékelni és észrevenni azt, amit nem mindenki lát. Úgy tekintünk vele az élővilágra, mint egy érdekfeszítő háromdimenziós filmre. És amikor megnézzük a stáblistát, még jobban elcsodálkozunk, mert kiderül, hogy mi is a szereplők között vagyunk! Hisz mi magunk is az élővilág részei

vagyunk! Lépünk ki egy pillanatra a jelenetből, foglaljunk helyet egy kényelmes széken, és nézzük, mit és hogyan cselekszünk.”

Bátorításul így folytatja: „Ígérem, hogy ez a könyv nem lesz egy emészthetetlen szaktudományos munka. Lefekvés előtt ugyanis az ember nem ilyenre vágyik. Kedves Olvasó, Ön egy olvasmányos, könnyed, jól emészthető művet tart a kezében, amelynek azonban bőven van mondanivalója. Attól, hogy kihagytam belőle a szaktudományos kifejezéseket, a tudományos igazság még nem szenved csorbát. Mondanivalómat az olvasmányosságot szem előtt tartva, mindennapi történések apropóján mesélem el. Teszünk egy sétát Darwin társaságában az emberi viselkedés alkotta tájon és néha leszakítunk egy-egy virágot vagy letörünk egy vastagabb ágat. A történetek ugyanis hol apróságokról, hol szinte láthatatlan dolgokról – egy beszélgetés alatt miért fonjuk keresztbe a karunkat? –, hol nagy, létfontosságú kérdésekről szólnak – ugyanaz az ember vagyok-e, mint aki a születésemkor voltam, miért kell meghalnom?”

„A történeteket tudatosan halmoztam kuszán egymásra, tudatos, hogy a kis virágokról a vastag ágakra ide-oda ugrálok. A mindennapi életben is így gondolkodunk magunkról: gondolataink rendezetlenül jutnak eszünkbe és rendezetlenül is töprengünk rajtuk. Ez így van ebben a könyvben is. Abban bízom, hogy az olvasó, ahogyan haladunk előre a darwini sétán, lépésről lépésre egyre többet ért meg.

A helyszínek sokaságára könnyű magyarázatot találni: a magatartás kutatásával foglalkozó biológust, bárhova megy, mindenütt foglalkoztatja az ember és annak viselkedése, az utcán éppúgy, mint a buszon vagy a bevásárlóközpontban. Elég, ha kinyitja a szemét, máris bőven talál magának vizsgálatra érdemes anyagot. Inkább arra kell ügyelnie, hogy ne csábuljon el és ne akarja minden pillanatban elemezni az emberek viselkedését. Néha arra is szükség van, hogy a dolgok a maguk medrében folyjanak és ne akarjuk boncolgatni őket.”

„...e szörnyű társadalom öntőformáiba lötytyintve...” „A magatartást évszázadokon keresztül nem annyira le-, mint inkább előírták. A vallás, a filozófia, a politika... megmondta, mit tegyen, de leginkább, hogy mit ne tegyen az ember. A magatartást nem úgy tekintették, mint ami egy fajtánként változó és biológiailag funkcionális rendszer. ... Egy későbbi korszakban már kezdték belátni, hogy viselkedésünk önálló valami, és az ember jobb megértése érdekében lehet és kell is tanulmányozni. A viselkedés az ember része lett. Csak épp a kiindulópont az emberi 'lélek' volt, illetve az, hogy az ember racionális és magasabb rendű. Hogy lelke olyan dolgokat cselekszik, amelyek magasan a földi sár felett állnak. Szerencsére napjainkban már létezik a magatartásbiológia, amely tágabb és valóságosabb kontextusban vizsgálódik és arra kíváncsi, hogy a dolog végső fokon honnan ered. Darwinnak köszönhetjük azt az eszközt, amely közelebb visz bennünket a válaszhoz. Itt most arra teszek kísérletet, hogy ezt az eszközt közelebb hozzam Önökhöz. Mielőtt nyugovóra térnek, zárják le a napot valamelyik történettel és majd napról napra, fokozatosan közelebb jutnak ahhoz, hogy mi a valós természetünk, kik is vagyunk valójában. Kellemes sétát kívánok Önöknek az emberi magatartás alkotta tájban.”

Egészséges vagy beteg valaki – teszi fel egyik első írásában a kérdést, hogy rávilágítson az egyik legfontosabb jellemzőnkre: az ember (amint minden élőlény) nem valamiféle bináris állapotú szerkezet, hanem fokozatos, köztes átmenetekkel írható le. „Meglehetősen analóg módon vagyunk összerakva, azaz minden tekintetben az átmenetek és a köztes lépések jellemzőek ránk” – írja. Könyvéből az is leszűrhető, hogy a vizsgálódásainak és magyarázatainak célkeresztjében álló emberi magatartás maga nagyon is közbenső állapotot tükröz: a bennünket *Homo sapiens*szerű formáló fejlődés magatartásunkat ma is nagyon sokban meghatározó örökségének bázisán fokozatosan változunk, alkalmazkodunk-formálódunk a jelenkor életvitelének feltételeihez és követelményeihez. Ami pedig ebben a leginkább meglepő – és megértendő!! – az az, hogy magatartásunk alapjaiban és alapelemeiben messze nem szakadtunk el annyira azoktól a hajdani, „primitív” ősoktól, amint azt hinnénk. A magatartásunkat meglepően nagy hányadban meghatározó „alapszoftverünk” egyáltalán nem frissül olyan gyorsan és mélyrehatóan, ahogyan az utóbbi év(tíz)ezredekben környezetünk és életünk változik.

Darwin szemüvege: definíciószerűen ugyan nem fejt ki, mit is ért ezen, de a fejtegetésekből nyilvánvalóan kijön, hogy elemzési és értelmezési módszerként annak vizsgálatát jelenti, mennyiben az evolúció terméke az adott dolog, jelen esetekben a magatartási mód, elem.

„Meggyőződés, amelyet nem győzők eléggé hangoztatni: magatartásunk végső magyarázata az evolúcióval foglalkozó biológiában keresendő” – írja, és kulcsfontosságú magyarázattal folytatja: „a biológiának ez az ága jelentősen megkönnyítette magatartásunk indítékainak feltárását: az ember evolúciója során a magatartását százezer éveken át a természetes kiválasztódás alakította és igazította a körülményekhez. (Gondoljunk bele: aki nem volt képes megfelelően alkalmazkodni, többnyire nem érte meg az életkort és -helyzetet, hogy továbbadhassa génjeit. A rendszeresen sikertelen vadászt nem várták ölelő karok... – Osman P.). Mai viselkedésünk nem sokat változott a félmillió évvel ezelőttihez képest, noha életünkre természetesen a kultúra is hat.”

Fejtegetéseiből ugyanakkor az is kiviláglik, hogy ez a „nem sokat változott” elsősorban magatartásunk alapjaira és sok „mikroelemre” igaz, mint pl. a mosolygás alkalmazása különböző élethelyzetekben. Igen nagy jelentőségű gyakorlati példát mutat fel a múltból hozott, genetikailag programozott magatartás és a jelen viszonyaihoz való alkalmazkodás eredőjére az Ön hány gyereket szeretne c. írás, amely azt boncolgatja, miért akar a mai családok nagy hányada két gyereket. Genetikailag – amint tudjuk – mi, élőlények, csak génjeink túlélőgépei vagyunk. (Mérő László frappáns szava, hogy „A tyúk csak a tojás vállalkozása arra, hogy még több tojást hozzon létre.” A pénz evolúciója – A gazdasági vállalkozások eredete és a darwini evolúció logikája, Tericum Kiadó, 2007 – lásd Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2008/6. sz.). A génjeinkben kódolt készlet arra sarkall, hogy minél több utód létrehozására törekedjünk. Nelissen ezzel állítja szembe a modern nő társadalmi helyzetét és kondicionálását, amelyek arra indítják, hogy érvényesülését jórészt a szaporodáson és a

gyermeknevelésen kívül keresse. „A gének azt szeretnék, ha mennél több gyermek születne, a kultúra viszont rálép a fékre, mert más irányba tart. Az egyensúly két gyermeknél alakul ki” – írja. Természetesen, ha nem rövid, frappáns elemzésekre törekedne, minden bizonnyal felhozná a kulturális fékező tényezők között az olyan továbbiakat is, mint a családok korlátozott eltartóképessége, a modern ember kényelmi szempontjai vagy éppen a társadalmi értékrend torzulásai.

Jól tudjuk, hogy bizonyos ideológiák társadalmi összefüggésekben az evolúciót meglehetősen kényes fogalomná tették. Nelissen így beszél: „Az evolúció szót olyanok is használják, akiknek fogalmuk sincs arról, mit jelent valójában. Az nem az erősebb törvénye, nem arról szól, hogy a gyengéket sorsukra kell hagyni, semmi köze az efféle zagyvaságokhoz. Még csak azt sem jelenti, hogy 'a legerősebb fajta marad életben'. Az evolúció a populációs szerkezetben meglévő génállomány apró eltolódásait jelenti; ezek az eltolódások a környezetben bekövetkezett változásokra adott alkalmazkodási válaszok. Ha ezek az eltolódások elég nagy számban következnek be és elég nagyok ahhoz, hogy egy állat- vagy növénypopulációt lényegesen megkülönböztessenek egy másiktól, változatok, fajok, fajták keletkezhetnek. A lényeg, hogy itt nem a legerősebb törvényéről van szó, hanem arról, hogy annak vannak a legjobb túlélési esélyei és a legnagyobb esélye arra, hogy utódai lesznek, aki a legjobban alkalmazkodik. Aki meghal, nehezen nemz utódokat. Az evolúció az alkalmazkodásról szól.” Namármost, ha erre nem Darwin okuláréján, hanem egy mai cinikus bölcselő szemüvegén át nézünk, eljutunk arra a következtetésre, hogy az evolúció olyan versenyfutás, amelyben nem a legerősebb, hanem a legügyesebb győzedelmeskedik – s mintha ez a következtetés ma nem is lenne olyan életidegen. Innen persze elindulhatna egy leágazás egy másik vizsgálódási terület felé, amelynek a Richard Dawkins elmélete szerinti mémek által vezérelt evolúció áll a célkeresztjében – ez azonban már egy egészen más történet.

A géneinkben hordozott túlélőkészlet... „A félelem alapérzelem” – írja a szerző. Könnyen belátható ennek oka is: csak azok válhattak őökké, s adhatták tovább génjeiket, akik a veszélyre vagy akár már annak jelére elég gyorsan fogták menekülőre. Nelissent idézve, a félelem „egy ősrégi agyi központban, az Amygdalában keletkezik. Ez nagyon gyorsan és tudatunktól függetlenül végbemenő folyamat. Még nem is tudatosodik bennünk, hogy valami taszítót látunk, az Amygdala máris félelemmel reagál.” Elmondja azt is, hogy az Amygdala „nem tanul”, azaz nem fedezi fel, hogy a fűben nem kígyó, hanem csak egy modern gumicső lapul, hanem utóbbira is riadót fúj – biztos, ami biztos! Azonban nem tölthetjük életünket meneküléssel, hiszen „Darwin szemüvegén át nézve” az sem lenne kellőképp hatékony. Ezért „az Amygdala nem nyakló nélkül működik, a modern agy, egészen pontosan a neocortex bizonyos fokig kordában tartja. Az agynak ez a része racionálisabb és rálép a fékpedálra...” A továbbiakban megjelenik biológiai vezérlőrendszerünk egy újabb eleme: „az oxitocin nevű hormon eredetileg a szüléshez és a szoptatáshoz kapcsolódó hormon volt, amely szociális hormonná nőtte ki magát: csökkenti a velünk született, másokkal szembeni bizalmatlanságot. A bizalom növekedésével pedig erősödik bennünk a hajlam, hogy nyis-

sunk újabb kapcsolatok felé.” Sajnos, a rövid eszmefuttatásba már nem fért bele, hogy ennek mikéntjéről, az oxitocin pszichológiai hatásmechanizmusáról is szóljon.

A modern szórakoztatóiparban, az „ipari népmesékben” gyakran felhasznált közhely, hogy a nők a rosszfiúkat szeretik. Nelissen darwini górcsőve alá veszi azt a kutatási megállapítást, amely szerint „a fiatal, narcisztikus, pszichopata, machiavellista fickóknak több barátjünk van, intenzívebb nem életet élnek, mint a ’kedves’ férfiak. Úgy tűnik, a lányoknak bejönnek az ilyen antiszociális, közönséges fiúk.” Igen érdekes elemzést fűz hozzá, amely a férfiúi magatartás értékét abból a nézőpontból közelíti meg, hogy az mennyire célravezető evolúciós stratégiaként.

Meglehetősen frivol témához – bár társadalmilag és gazdaságilag egyaránt igen jelentős súlyú területhez – kapcsolódó gondolatmenetet ad a *Miért vannak fiatalok prostitúáltak* című fejezet. Ez is mélyre ható, a magatartásunk és az azt irányító értékrendünk lényegére törő elemzésre késztet. Amíg bele nem fogunk, közhelynek, magától értetődőnek vesszük, hogy a szóban forgó területen „értékesebb” a „friss, ropogós” szolgáltató, mint az évek és a mesterség gyakorlásának minden tudásával, mesterfogásával felvértezett, ám azok súlya alatt már többé-kevésbé megkopott „iparos”. Nelissen viszont felmutatja ebben (is) az evolúció formálta értékrend ellentmondásait, érdekes alapot és okot kínálva a kitűnő elmegyakorlatot jelentő töprengésre. Más kérdés, hogy midőn a szerző társadalmilag jól felhasználható következtetést és arra támaszkodó programot igyekszik levonni elemzéséből, szükségképpen meglehetősen rezignált eredményre jut.

Aki jól érti mások magatartásának mozgatórugóit, nemcsak hasznos információkhoz juthat általa, de olykor arra is fel tudja használni e tudását, hogy manipulálhassa a másikat. Igen érdekes példával szolgál erre a *tükörviselkedésről* szóló írás. Legtöbbünk a tükörviselkedésnek még a létéről sem tud, ám itt megtudhatjuk, hogy az „számos magatartáskövületünk egyike, amelyeket még az ősidőkből hurcolunk magunkkal.” Lényege, hogy utánozzuk egymást a társas viselkedés egyik eszközeként. És „A tükörviselkedés visszajára is fordítható. Az ember egy kicsit tud befolyásolni, ha művi úton tükrözi, ha önfegyelemmel utánozza másnak a tartását és a cselekedeteit. Ha néhány percen át képes erre, van némi esélye, hogy tudat alatt rokonszenvet ébreszt maga iránt és az illetőt esetleg a maga oldalára állítja. Vannak, akik élnek is ezzel a módszerrel, például a bolti eladók, akik szeretnék megnyerni maguknak a vásárlókat.”

Pszichológiai vérkeringés: Nelissen így nevezi azt a jelenséget, hogy „egy érzélem úgy áramlik át egy társaságon, mint ahogyan a vér a testben”. A Facebook korában már a hírekben is viszontlátjuk ennek a hatását, ő pedig így ír róla: „Evolúciós szempontból ez rendkívül fontos. Az ember evolúciójának egyik legfontosabb jellemzője a társas viselkedés fejlődése. Szupertársas-lények vagyunk. E társas lét nélkül a kultúra fejlődése messze nem tartana itt, például nem alakítottunk volna ki technikákat arra, hogyan vértézzük fel magunkat új területek birtokbavételekor az ottani hideggel szemben, hogyan terjesszük a tudást és így tovább. Mindez csak intenzív együttműködés révén volt lehetséges, ami szinte

az 'emberrel' szinonim fogalom. Az együttműködés csak akkor lehet hatékony, ha a csoport minden egyes tagja tudomást szerez a másik kedélyállapotáról és többé-kevésbé azonos hullámhosszon van. (Hogy ez mennyire így van, azt ma tanúsíthatja minden választásra készülő párt, amely aktivizálni igyekszik szavazótáborát. Kiemelkedően izgalmas, modern példa volt erre az Obama első elnökké választásáért dolgozó, az interneten szerveződött aktivistasereg – Osman P.). Ebben jut központi szerephez a pszichológiai vérkeringés.” S akik még nem tudjátok, itt megtanulhatjátok, hogy agyunkban külön, specializálódott eszközök vannak az ilyen érzelmi rezonancia szolgálatára: a tükroneuronok.

Ismerjük el, némely fejtegetés kissé felületes – talán a rövidségre törekvés szorításában. Pl. elmondja, hogy egy vazopresszin nevű hormon jelenléte bizonyítottan erősíti a pézsmapatkányhímek monogám viselkedését – ám ezt abban mutatja fel, hogy erősebben védik a nőstényeket a vetélytársaiktól, s nem szól arról, vajon az ilyen hímek kevésbé érdeklődnek-e más nőstények iránt. Innen némi genetikai magyarázattal (egy svéd kutatás eredményét idézi, amely azt vizsgálta, van-e összefüggés az ember génállományának bizonyos eleme, jelesül a 334-es számú allél, és a házasságban tanúsított viselkedése között) eljut oda, hogy az embernél is közvetlen kapcsolat van a vazopresszin és a férfiak monogám viselkedése között. Ám egyik fajra vonatkozóan sem mondja el az összefüggés mögötti hatásmechanizmust, jóllehet ez szerfelett izgalmas lenne, különösen szociológiai szempontból (mennyire lehetnek felelősek a génjeink a szociális magatartásunkért??) Hasonlóképpen: sarkosan leszögezi, hogy az emberek magatartásában nem érvényesül a nyájtermészet (a tőzsdék működésének modern, pszichológiai magyarázatában fontos szerepet tulajdonítanak a befektetők között uralkodó nyájtermészetnek! – Osman P.), azonban ez a nyájtermészettől való megkülönböztetés akkor lenne meggyőző, ha megmagyarázná a nyájtermészet mibenlétét, működési mechanizmusát, és azt, hogy az emberek követőhajlama miben különbözik ettől.

A pár oldalas írásokban magatartásunk rengeteg, többé-kevésbé fontos vagy érdekes vonására, elemére kapunk evolúciós magyarázatokat, így egyebek közt a falánkságra, az *eltérített agresszió* alkalmazására, az emberi testszörzettel kapcsolatos modern értékrendre, az áthidaló viselkedésre vagy éppen a proxémikára, amely magatartásunk ama részét vizsgálja, hogy az ember egy bizonyos fizikai területet maga körül a személyes szférájának tekint, és még hosszan sorolhatnánk. S már csak egy kérdéskörét emeljük ki.

A játékelmélet egyik klasszikus eleme a fogolydilemma. Nelissen is szentel neki egy izgalmas eszmefuttatást. A fogolydilemmából levezeti az önzés és az együttműködés szembeállítását, majd kiemeli az utóbbi tanulását, megerősödését ismétlődő tapasztalatok révén. A fejtegetés folytatása a társadalmi szintű együttműködésről szól, ám a benne felvetett probléma inkább egy másik jelenséghez kötődik, amelyet „a közlegelők tragédiája” néven tart számon a magatartástudomány és a közgazdaságtan – bár ezt a szerző nem mondja ki. Tegyük hozzá: a közjóért viselt vagy éppen lerázott ilyesfajta felelősséget illető magatartásra kiváló példa a képviseleti demokráciában, hogy elmegyünk-e szavazni. Nelissen pedig egy másik, talán még nagyobb súlyú magatartási döntést hoz elénk: „A gazdasági válságokat – mint

ezt a mostanit – enyhíteni lehetne, ha mindannyian elhatároznánk, hogy kevesebbet takarékoskodunk és többet költünk. Ez esetben felpöröghetne a gazdaság és enyhülhetnének a válság tünetei, ami jó a társadalomnak, tehát jó mindannyiunknak, a többség azonban mégsem így cselekszik! Inkább takarékoskodik, hogy nagyobb biztonságot teremtsen magának, amivel viszont elmélyíti a válságot. E mögött az a megfontolás rejlik, hogy ha mindenki többet költ, mindenki jobban jár, de nekem nem kell ebben részt vennem.” Ezzel joggal állítható szembe egy alapvetően más megfontolás, jelesül, hogy „ha részt is veszek, ez nem garancia arra, hogy más is megteszi, más is hasonló áldozatot hoz” (akárcsak: attól, hogy én elmegeyek szavazni, mások még nem jönnek el...). A továbbiakban viszont kulcsfontosságú magyarázattal szolgál. „Az önzés mindig legyőzi az együttműködést, ha a büntetés vagy a jutalom nem tud elégszer megisméltódni.” Ezt úgy is fordíthatjuk, hogy ha a tapasztalatok nem vésik belénk az egyértelmű ok-okozati összefüggés meglétét a kérdéses magatartás és annak jutalma/büntetése között. „Miért nem működünk együtt? Mert ismétlés híján, mivel nem látjuk a társas viselkedésünk jutalmát, a mechanizmus nem működik.”

Dr. Osman Péter

* * *

Dr. David B. Agus: A betegségek kora lejárt. Athenaeum Kiadó, 2012; ISBN 978 963 293 220 0

„E könyv írásakor három cél vezérelt: (1) egy olyan új egészségügyi modellt ismertetni, amely drámai módon megváltoztatja az ön emberi testre vonatkozó nézeteit; (2) megmutatni, hogyan alkalmazhatja ezt a modellt megfelelően kiválasztott stratégiák és gyakorlati módszerek segítségével a saját életében; és (3) olyan, megdöbbentő, már ma is rendelkezésre álló orvosi módszerekre felhívni a figyelmet, melyek segíthetnek elérni azt az életminőséget és élettartamot, amelyet megérdemel. A könyvben felfedett információk segítségével egy teljesen új úton indulhat el, melynek végén egy egészséges élet várja” – így beszél a szerző a művéről. Tagadhatatlan, hogy ebben a felvezetésben valamelyest a mai, gátlásoktól és mérséklettől igazán nem zavartatott kereskedelmi reklám hangvétele is megjelenik. Törődjünk bele, hiszen a szerző olyan világban él és dolgozik, olyanban igyekszik kellő figyelemhez juttatni nézeteit és az azokat hordozó könyvét, amelyben minden kínálat csak úgy talál befogadókra, a szó átvitt vagy közvetlen értelme szerinti vevőkre, ha azt el tudják nekik adni. Maradéktalanul igaz ez a nézetekre is. Emlékezzünk a Nobel-díjas Wendell Stanley szavaira Michael Brooks: A tudomány titkos anarchiája – A radikális gondolkodás szabadsága c. könyvéből (HVG Könyvek, 2011 – Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2012/5. sz.): „Ha a dolog fontos, akkor az új tudomány megdönti a régi uralmát – de ehhez egy erőteljes rek-

lámkampányra is szükség van. ... Ha Nobel-díjra vágyunk, akkor nem elég a magas fokon művelt tudomány. A széles körű és folyamatos reklámhadjáratra is szükség lesz.” S minél harsányabb a reklámok kórusa, annál „ütősebben” kell hangot adni az üzenetnek, hogy kihallatsszék belőle, kiemelkedjék abból, amit már csak marketingalapzajnak tekintünk. Ami régebben akár a szédelgő feldicsérés határát is átlépte, az ma egyszerű reklámüzenet, amelyet a gondolkodásra még hajlandó célközönség úgyis kellőképpen diszkontál... A könyv hangvétele pedig a továbbiakban már igencsak komoly.

Dr. Agus nevére a Google első nekifutásra kb 7 060 000 találatot hoz fel. Amerikai orvos, rákkutató; a Princeton Egyetemen szerzett bachelor fokozatot molekuláris biológiából, és a University of Pennsylvania egyetemen doktorált orvostudományból. A Wikipedia hosszan sorolja „hosszú és fordultatos” pályafutása állomásait és eredményeit (http://en.wikipedia.org/wiki/David_Agus). Az e kötetben szereplő bemutatása is kiemeli, hogy a Világgazdasági Fórum genetikáért felelős tanácsának az elnöke (Global Agenda Council – 2008-ban a Világgazdasági Fórum létrehozta a Global Agenda Council tanácsok hálózatát, amely összefogja a globális aréna legfontosabb témaköreivel foglalkozó ilyen testületeket).

„A könyv központi tétele az, hogy mi mindannyian – függetlenül attól, hogy tagjai vagyunk-e az egészségügyi közösségnek, vagy sem – évtizedeken át helytelenül gondolkodtunk az egészségről és a szervezetünkről. (Ez az „évtizedeken át” nyilvánvalóan a modern orvoslás évtizedeire utal. – Osman P.). Arra törekedtünk, hogy a szervezetre és az azt gyötrő rendellenességekre vonatkozó ismereteinket egyetlen dologra egyszerűsítsük le, legyen az egy mutáció, egy kórokozó, egy tápanyag hiánya vagy valamilyen számérték, mint a vérnyomás vagy a vércukorszint” – írja. (Ritka rosszul sikerült mondat, de érthető, hogy mire gondol. És nyilvánvaló, hogy így csak a nyugati orvoslásról beszélhet, hiszen a keleti alapja éppen a holisztikus szemlélet. – Osman P.). „Ez a fajta rövidlátás messzire vitt minket attól az alapvető nézőponttól, amellyel ebben a könyvben foglalkozni fogunk, és amely nemcsak azt fogja megváltoztatni, ahogyan önmagunkra vigyázunk, hanem azt is, milyen irányban kutassunk a kezelésekre – és egyes esetekben gyógy módok – következő nemzedéke után. Mi, orvosok emiatt szegtük meg az eskünket – ’orvosi tudásomat a betegek testi-lelki javára fordítom’ – amelyet diplománk átvételekor tettünk. Az igazság ugyanis az, hogy egyes orvosok manapság nagyon is sok kárt okoznak. A ’csak nem ártani’ hippokratészi nézetét teljesen elferdítettük, s az orvostudomány olyan szélsőséges pozícióba került, ahol csak ritkán támaszkodik pontos adatokra, s ahol rettenetesen elburjánzottak a hamis vagy bizonytalan állítások. Márpedig ez igencsak ijesztő.” Kemény elmarasztalás – érdemes elgondolkozni azon, vajon teljes mértékben jogos-e, vagy netán drámai aláfestése e könyv mondandójának.

Tény, hogy az ember olyan összetett biológiai rendszer, méghozzá egymásra ható, egymással együttműködő, önmagukban is igen bonyolult részrendszerek olyan rendszere, amelyről még többé-kevésbé hiányos ismeretei vannak az orvostudománynak. Említést érdemel az is – mert erősen belejátszik ennek a rendszernek a kiismerhetőségébe –, hogy olyan biológiai gépezet vagyunk, amely nem valamiféle tiszta, logikus rendben épül fel, ha-

nem azt az evolúció imbolygó, ex post szelektáló „iterációs” technikája alakította ki, s benne végül is a törzsfjlődés sok-sok vargabetűvel kialakított öröksége munkál. Ahogy dr. Agus írja, „Testünk elképesztő ’technológiákkal’ van felszerelve, amelyekbe még a legzseniálisabb mérnököknek is beletörne a bicskája, ha megpróbálnák valamiféle mesterséges gépezetben lemásolni őket.” Gondoljunk bele, milyen elképesztő az a szuperrendszer, amelyben ezek a technológiák egyesülnek. Valójában minél magasabb szintjeit tekintjük, annál inkább azzal szembesülünk, hogy még elég keveset tudunk azokról. Gondoljunk csak például azokra a sajátos mechanizmusokra, amelyeket – ha megfejteni még nem is tudjuk, legalább tudományos nevet adunk nekik – pszichoszomatikusnak neveznek, vagy akárcsak magára az elme hatalmára a test felett, amelyet bizonyos keleti iskolák oly hatékonyan tudnak kiaknázni, ha kétségkívül pusztán empirikus alapokon is. Ennyit a pontos adatokról... És ezért tökéletesen találó jelentést hordoz a cím, amelyet könyve első nagy részének adott: „Egészségének meghatározása: tudomány és művészet”.

„Mint ahogy a munkám (a rákkutatás és -gyógyítás – Osman P.) lehetővé teszi bizonyos ’szabályok’ megszegését, hogy új, a rákkal kapcsolatos elméleteket próbáljak ki, úgy ez a könyv is ’szabályokat’ szeg, ugyanazzal a céllal: hogy talán életeket menthessek általa. Úgy gondolom, hogy az előadásaim gyakran kíváncsiságot, hitetlenkedést, döbbenetet és haragot váltanak ki a közönségből, s e kötettel is ugyanez fog történni – és itt is a jó cél érdekében: hogy meghosszabbíthassam az Önök életét, és segítek minden egyes évet jobbra tenni. Amit ezzel az írással nyújtani szeretnék, azt egyetlen más egészségügyi témájú könyvben sem találja meg az olvasó. Részben kiáltvány, részben viszont életvezetési tanácsadó. ... A betegségek korának lassan vége, hamarabb, mint gondolná. Ámde egy ilyen emberfeletlinek tűnő változás érdekében teljesen más szemszögből kell majd tekintenie az egészségre, és el kell fogadnia néhány olyan elméletet is, amelyek valószínűleg ellentétesek mindazzal, amit eddig hallott. ... Mi van akkor, ha mindaz, amit az egészségről eddig gondolt, *téves?*”

Szemléletváltás, új alapvető nézőpont elfogadása – amit dr. Agus felvet, az bizony forradalmi változást jelenthet. A forradalom az innováció egyik legbrutálisabb módozata, különösképp, ha valódi paradigmaváltást eredményez. Maradéktalanul igaz ez a tudományra is, s szintúgy arra, ha az emberek nagy számban csatlakoznak egy minőségileg új szemlélethez. S a forradalmi nézetek elfogadása, vagy akárcsak azok megengedő mérlegelése az emberek körében szinte mindig többé-kevésbé hit alapján megy végbe. Ennek így kell lennie, hiszen bármiről is van szó, a legtöbbször nem bír elegendő releváns tudással ahhoz, hogy annak alapján tudjuk megítélni, helytállóak-e a felkínált új nézetek, helytálló-e az éppen uralkodó nézetrendszernek a kritikája, amelyet a drasztikus változtatás javasloái előadnak, és valóban üdvöztetőnek ígérkezik-e a javasolt változtatás. Legyen szó bár politikai rendszerről, tudományos világról vagy egyéni életvitelről, a szóban forgó szakterületen naprakész tudással rendelkezők kivételével hit kell ahhoz, hogy az ember magáévá tegye az új elveket, nézeteket. Hinni kell, hogy amit kínálnak, az valóban eléggé ígéretesnek látszik, de legalábbis abban, hogy annál, ami van, az is csak számottevően jobb lehet. És meg kell birkózni azzal,

hogy szinte minden, ami üdvözülést kínál, a mában nézve eretnek, ám messze nem minden üdvözítő, ami eretnek.

E könyv olvasóinak is mindezzel szembe kell nézniük. Rendkívül érdekes, amit mond, maga a téma mindenképpen figyelemre méltó, és mindaz, ami itt olvasható, nagyban tágítja a laikus látókörét. Csak azt nem tudjuk biztonsággal megítélni, mennyi ebből az inkább csak remélt lehetőség egy betegségmentes, és ezért sokkal jobb életre, és mennyi, ami az általa kínált forradalmi paradigmaváltással ténylegesen is megvalósítható. Viszont elgondolkodni mindezen nagyon is érdemes – már csak azért is, mert mire végiggondoljuk mindazt, amit elmond, illetve felvet, sokkal tudatosabban fogjuk kezelni a saját életvitelünket, egészségünk megőrzésének kérdéseit.

„Figyelmeztetés: A későbbiekben tárgyalt témák és tanácsok némelyike eleinte kellemetlen érzést válthat ki önből. Olyan tényekkel és fogalmakkal fog megismerkedni, amelyek talán mindazzal ellentétesek, amit eddig tanult vagy 'helyes'-nek, illetve 'egészséges'-nek vélt. Nézeteim arról, hogy mitől lesz az ember 'jól' vagy 'rosszul', nem feltétlenül egyeztethetők össze a hagyományos gondolkodásmóddal. Ebben a tekintetben a könyv a szó legigazibb értelmében vett kiáltvány – merész nyilatkozat, amely a szokványostól eltérő képet fest a testről és annak számtalan mechanizmusáról, amelyek megállíthatatlanul terelik a halál felé – vagy éppen minél távolabb attól.”

„Állításaim lehetnek vakmerők, kihívók és agresszívek, de nem akarnak egy kaptafára húzni mindenkit – írja. Minden embernek meg kell tanulnia, hogyan dolgozza fel a ma rendelkezésünkre álló adatokat, és neki kell kitalálnia, hogy számára mi a legjobb, és azt miként kell alkalmazni. (Erősen kérdésesnek tűnik, hogy ez, szó szerint értelmezve, életvezetési irányelvnek csupán maximalista, vagy inkább irreális. A továbbiakból már inkább az bontakozik ki, hogy e könyv inkább a nagyközönség elé tárt, ám elsősorban a szakmai köröknek szánt vitairat. Kiáltvány abban az értelemben, hogy felhívja a nagyközönséget: lássa meg, hogy sokkal többet is kaphatna a gyógyásztól és a betegségmegelőzéstől, és igényelje is ezt – Osman P.). ... Céлом az, hogy kifejtsek néhány gondolatot, amelyet az emberek fontolóra vehetnek és megvitathatnak. ... Ez segít megteremteni azt a kontextust, amelyre oly égető szükségünk van ahhoz, hogy mindenkit jobban lehessen gyógyítani. Végző soron ez segít kigyomlálni a szükségtelen tévedéseket, a bizalmatlanságot és tudatlanságot, amely eltorlaszolja az utat az optimista célhoz, oda, ahol a betegségek kora lejárt.”

Dr. Osman Péter