

KÖNYV- ÉS FOLYÓIRATSZEMLE

Dr. Jakab Éva: Szerzők, kiadók, kalózok. A szellemi alkotások védelmének kialakulása Európában. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2012; ISBN 978 963 05 9272 7

„A szellemi alkotások védelmének kialakulása Európában” alcímet az indokolja, hogy a kis könyv a TÁMOP pályázat keretében végzett kutatómunka egyik gyümölcse. A Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karának kollektívája által végzett kétéves kutatómunka célja az volt, hogy a szellemitulajdon-jog fejlődését e történeti gyökerektől kezdve áttekintse. E kutatómunka több tudományos előadást, tanulmányt, hazai és nemzetközi konferenciát eredményezett Szegeden.

Ezt azonban csak a kissé nagystílusú hangzó alcím magyarázataként bocsátom előre, az ehelyütt ismertetett könyv tartalmilag a főcímnek felel meg, illetve annak történeti feldolgozására vállalkozik.

Már a címszavak is elárulják, hogy a mű nem egyszerűen a tételes jog történetének áttekintése, hanem a kultúrtörténet kereteibe ágyazva törekszik a kiadónak és a szerzőnek a jogsértő utánnnyomások elleni elkeseredett és legtöbbször kilátástalan harcát bemutatni. Hangsúlyozom a sorrendet: kiadók és szerzők, mert az előbbiek érdekérvényesítő képessége, anyagi helyzetüknél fogva, mindig is nagyobb volt.

Az *első fejezet* a rendelkezésünkre álló hiányos és gondatlan adatok ellenére érdekesen írja le a könyvnyomtatás atyjának, *Gutenbergnek* az életét. Megjegyzendő, hogy születési neve más volt, s csak a mainzi épület nevééről (Hof zum Guten Berge), amelyben a család lakott, ragadt rá a Gutenberg név, amelyet a szerző „csúfnév”-ként aposztrofál. *Gutenberg* tevékenységét Mainzban, Strassburgban, majd újra Mainzban fejtette ki, a legtöbbet az ellene folyt perekből lehet életéből megtudni. A vitatott források alapján biztosra vehető azonban, *Gutenberg* a könyvnyomtatást 1448–1450 között kezdte meg. Találmánya, a szétszedhető betűkkel történő soronkénti szedés és nyomtatás Németországban, Olaszországban, Franciaországban és Angliában rohamos gyorsasággal terjedt el. De nemcsak a nyomdagépek és a technológia talált számos követőre; egyidejűleg megjelentek a visszaélések is: a nyomtatott formában napvilágot látott műveket nyomdászok vagy más szerzők változatlanul vagy ártírt formában saját nevük alatt állították elő és terjesztették.

Az ilyen jogsértő magatartással szemben évszázadokig csak adminisztratív eszközök álltak rendelkezésre: a privilégiumok. Ezeket az uralkodó (egyes esetekben a város) adományozta meghatározott időre, általában öt év időtartamra. A privilégium kizárólagos jogot biztosított annak címzettje számára, s ha ezt harmadik személy (pl. más nyomdász) megsértette, akkor azt pénzbüntetéssel sújtották, súlyosabb esetben a nyomdagépeit, nyom-

datermékeit elkobozták. A rendelkezésre álló adatok szerint az első ilyen privilégiumot a Velencei Köztársaságban adták ki 1469-ben – azaz két évtizeddel Gutenberg találmányának megvalósítását követően.

Magyarországon ugyancsak privilégiumok útján igyekeztek gátat vetni a jogsértő utánzásoknak: 1554-ben a Nagyszombati (szlovákul: Trnava) Egyetem kapott kizárólagos jogot tankönyvek nyomtatására.

A *második fejezet* a XVIII. század egyik legnagyobb német gondolkodója, *Christian Thomasius* esetének leírásával kezdődik. Ő saját bőrén tapasztalta meg, hogy a hallgatói számára készített táblázatos jegyzetét engedélye nélkül, rövidítve, számos hibával – igaz az ő neve alatt – kiadták. (Másfél évszázaddal ez előtt *Luther Márton*nal történt hasonló). Ez a kellemetlen eset *Christian Thomasiust* arra indította, hogy átgondolja a szellemi alkotások személyiségvédelmi aspektusait, s az apja által kidolgozott jogász koncepciót továbbgondolja. Ez a kornak megfelelően természetjogi megközelítést jelentett, s abban *Grotius* hatását lehet sejteni. A természetjog egyik központi eleme ugyanis az ember természetes, vele született jogainak elismerése, valamint az a gondolat, hogy az ember tulajdonosa saját munkája eredményének is. Így ha a szellemi terméket más utánozza, akkor ezt a tulajdont sérti.

Angliában más irányú fejlődés vezetett hasonló eredményre: az 1694 utáni években uralkodó kaotikus állapotok között hatályát veszítette a *Licensing Act*, ami a kalózkidadásokkal szembeni jogvédelem megszűnését jelentette. A könyvkereskedőket, kiadókat ez persze drámaian érintette. 1710-re sikerült elérniük az *Act of Anne* rendelet kiadását, amely újból megtiltotta az engedély nélküli könyvnyomtatást. A rendelet értelmezésére több híres perben került sor, míg végül a jogi helyzet egyértelművé vált. A Lordok Háza híressé vált ítéletének lényege angolul és magyarul olvasható a könyvben.

A *harmadik fejezet* mintha kicsit fordítva lenne megírva: *Locke*-ről szinte csak *Blackstone* kapcsán esik szó, holott az előbbinek hatása messze túlterjedt Anglia határain. Nem is említve, hogy orvos létére milyen magától értetődően kezelte a természetjogot, sőt közel száz esztendővel *Rousseau* előtt a társadalmi szerződés gondolata is megtalálható nála. Abban persze egyet kell érteni a szerzővel, hogy *Blackstone* az angol jogban közel háromszáz esztendeje meghatározó tekintély, a könyv előző fejezetei azonban a bölcséletjogsorrendet követik, amely itt megfordul. *Kant* és *Fichte* vonatkozásában a sorrend már helyreáll, sőt, több olvasó számára talán meglepetés, hogy *Kant*nak milyen érdemei vannak a szellemi alkotásoknak a személyiségi jogok körébe történő besorolása terén.

Ez a fejezet (XVI. század vége) mégsem teljes: hiányzik a francia gondolkodásnak és a francia jogszabályalkotás eredményeinek tárgyalása.

Hiszen még ha nem is *Rousseau*-tól származik a társadalmi szerződés gondolata, az első ilyen tárgyú monografikus feldolgozás¹ szerzője ő. Továbbá hiába rendelkezett a párizsi

¹ J. J. Rousseau: Társadalmi szerződés, 2. kiadás. Budapest, 1947.

parlament könyvének nyilvános elégetéséről, a könyv társadalmi hatása Franciaországban óriási volt. De még a német *Fichte* vagy a magyar *Bessenyei* sem tudta magát a hatása alól kivonni.²

Idézem *Rousseau*-t: „A társadalmi szerződés által ugyan az a veszteség éri az embert, hogy fel kell adnia természetes szabadságát, valamint korlátlan jogát mindarra, amit megkíván és elérhet, ezzel szemben elnyeri a polgári szabadságot és a tulajdonjogot minden fölött, ami birtokában van.”³

Érdekes arról is megemlékezni, hogy amikor következő művén, a nevelésről szóló „*Émile*”-en dolgozott, akkor ennek eladásáról 1762-ben szerződést kötött, hogy „ő és jogutódai tulajdonként élvezzék annak hasznait.”

A francia szerzői jogi irodalomban pedig a mai napig elismert,⁴ hogy *Rousseau* tanai jelentős részben hozzájárultak ahhoz, hogy a forradalmi törvényhozás 1791-ben megszavazza Európa első szerzői jogi törvényét. Ma is idézik a törvény atyját, *Le Chapelier*-t, aki a nemzetgyűlés vitájában így kiáltott fel: „A mű az író gondolatának gyümölcse, amely a legszentebb, a legtörvényesebb, a legtámadhatatlanabb és a legszemélyesebb tulajdon.”⁵

A szellemi tulajdon fogalma a francia jogi dogmatikában ma is uralkodó, beleértve az irodalmi tulajdont, a művészi tulajdont, az ipari tulajdont. Az Európai Unióhoz történt csatlakozás következtében pedig mind a fogalom, mind a kifejezés az eltérő dogmatikai alapokon felépülő magyar, német stb. jogban is erőteljesen érvényesül.

Ezek, a francia szellemtörténetről és jogfejlődésről szóló megjegyzések felvetik a gondolatot, vajon a németek és a franciák párhuzamosan jutottak-e arra a következtetésre, hogy a szerzői jog a legszemélyesebb jog? Vagy a rendkívül tájékozott *Kant* francia hatás alatt írta, hogy a szerzőt megillető jog a legszemélyesebb jog? E kérdés megválaszolása azonban – ha egyáltalán lehetséges – nem könyvismertetésbe való.

A könyv *negyedik fejezetéből* teljességgel hiányzik a szellemtörténeti bevezetés. Holott *Jeremy Bentham* említése *Maculay* beszédeivel kapcsolatban aligha lett volna erőltetett. De ennél is fontosabb lett volna a *Hegel* által elindított fenomenológiai iskola említése, amelynek hatásai a mai napig kimutathatók nemcsak a jogtudományban, de a joggyakorlatban is.

Az *ötödik fejezetben* a *Gierke*, továbbá *Kohler* tanításairól szóló kitűnő áttekintés olvasható. Az utóbbinak elévülhetetlen érdemei vannak az immateriális vagyoni jogok védelme dogmatikai alapjainak kidolgozásában. *Kohler* alapvető gondolatainak említése nélkül a né-

² Vö. *Radványi Zsigmond*: „Bevezetés a Társadalmi szerződés magyar fordításához (1. l. j.). p. 12, 13.

³ *Rousseau*: i. m. (1), p. 33

⁴ *A. Lucas, H. J. Lucas*: *Traité de la propriété littéraire et artistique*, 2. kiadás. Párizs, 2001, p. 6.

⁵ „La plus sacrée, la plus légitime, la plus inattaquable, et, si je puis parler ainsi, la plus personnelle des propriétés est l'ouvrage, fruit de la pensée d'un écrivain.”

met irodalomban sem szerzői jogi, sem iparjogvédelmi tárgyú, tudományos igényű munkát nem lenne célszerű megjelentetni.

Végül egyetérték és szerencsésnek tartom a tanulmány záró mondatát, miszerint „a német jogtudomány – a szellemi alkotások védelme terén is – mintaként szolgált és szolgál a mai napig a hazai törvényhozás és jogélet számára”.

Az előzőekben olvasható néhány kritikai megjegyzéstől eltekintve a kis könyv magas színvonalon összeállított, olvasmányos-élvezetes írás, amelyhez hasonlót sem magyar, sem idegen nyelven eddig nem volt módomban olvasni.

Dr. Vida Sándor

* * *

Adam Lashinsky: Az Apple kulisszatitkai. HVG Könyvek, 2012; ISBN 978-963-304-096-6

Vannak hasznos divatok is. Kifejezetten, sőt szerfelett hasznos, hogy mostanában sorra jelennek meg igényes – minden bulváros, a kelendőség bármi áron való növelését célzó pletykálkodást és magánéleti vájkálást mellőző – elemző munkák az ezredfordulós gazdaság világformálóan nagy cégalkotóiról és -vezetőiről, extraklasszis innovátorairól. Ilyen volt egyebek közt Carmine Gallo: Steve Jobs az innováció mestere – Hogyan legyünk örülten sikeresek c. könyve (HVG Könyvek, 2012 – Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2012/6.), Richard L. Brandt Egyetlen kattintás – Jeff Bezos és az Amazon.com felemelkedése c. műve (HVG Könyvek, 2012 – Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2012/5.), Walter Isaacson: Steve Jobs (HVG Könyvek, 2011 – Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2012/1.), Jeffrey S. Young & William L. Simon: Steve Jobs és az Apple sikertörténete (Lexecon Kiadó, 2009 – Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2009/5.), Paul Allen önéletrajzi kötete: Az ötletember – A Microsoft társalapítójának visszaemlékezései (HVG Könyvek, 2012 – legközelebb róla ugyanitt). Nagyon is jól van ez így, hiszen a gazdaság szereplői rengeteget tanulhatnak tőlük. S még inkább, mert ma minden korábnál nagyobb szükség van olyan szerepmodellekre, amelyek az értékrendben a teremtő munka megbecsülését erősítik, és kik is lehetnének náluk jobb követendő példák azok számára, akiknek megvannak mind az adottságaik, a tehetségük és a kellően erős motivációjuk, hogy igazán nagyot alkossanak a mind gyorsabban átformálódó világban, kiaknázzák az új lehetőségeket, vagy éppen maguk teremtsék meg azokat.

Valószínűnek tűnik, hogy Jobsról írni ezen belül is divattá vált. Ha így is van, nincs ebben semmi kárhóztatandó. Ellenkezőleg, az ő teljesítménye a legnagyobbakéi között is az egyik legkiemelkedőbb, ezért mind a személyisége, mind a pályafutása és az innovatori, valamint a vezetői kvalitásai és módszerei különösen alkalmasak lehetnek arra, hogy fon-

tos tanulságokat találjunk bennük. Ó igen, a személyisége enyhén szólva valóban nagyon ellentmondásos volt: ahogyan Isaacson életrajza kapcsán utaltunk rá, szent szörnyeteg – azonban korszakalkotó, sőt világformáló nagy fejlesztések, azokat sikerre vivő vállalatok, azok érdekében más cégekkel folytatott nagy csaták szent szörnyetege, akinek nagyságát egymásra halmozott kimagasló sikerei igazolták. S róla e vonatkozásban is igen érdekes, megvilágító erejű elemzést kínál Lashinsky e műve. Különösen érdekes ebben a *produktív narcisztikusokról* szóló értékelés.

A könyv ugyan az Apple kulisszatitkait fürkészi és elemzi, de e cég kétségtelenül túlnyomó részt – kockáztassuk meg: legfőképp – Jobs nagy műve, és, amint olvashatjuk is, az ő lelke lebegett és lebeg még mindig az Apple vizei felett. A benne felvetett legnagyobb kérdés éppen az, mivé lesz az Apple a továbbiakban Jobs irányítása, hajtóereje, tűzozslopa nélkül. Egy töprengő fejezet szól a cég Jobs utáni várható világáról és esélyeiről. Ebből egy karakteres mondat – amelyben ott van az is, hogy az Apple nagyon is legyőzhetővé válhat, ha máshol eljön egy új Jobs: „Ha Jobs meg is hal, a versenytársaknak akkor sem lesz Steve Jobsuk.” Jól tudjuk azonban, hogy amíg fejlődés van, pontosabban, amíg elegendően erős érdekek hajtják előre a fejlesztést, mindig születnek új Steve Jobsok, és ők megteremtik az új versenytársakat.

Adam Lashinsky a Fortune Magazine egyik vezető szerkesztője a Szilícium-völgy és a Wall Street témakörében. A Stanford Egyetem honlapján olvasható Stanford University's Entrepreneurship Corner is kiemeli, hogy címlapcikkei között volt az Apple, a Hewlett-Packard és a Google. Lényegre törő elemzéseket írt egyebek közt az Intelről, az Oracle-ról, az eBayről, a Twitterről, továbbá a kockázati tőke iparágról.

A HVG Kiadó a honlapján így ajánlja e kötetet: „Amikor egy Wall Street-i elemző megkérdezte az Apple új vezérigazgatóját, Tim Cookot, hogyan működik a cég, így válaszolt: 'Nem akarom, hogy bárki is megismerje a varázslatunkat és lemásolja.' Ez az Apple titka és nagy ellentmondása: termékei és néhai társalapítója, Steve Jobs világszerte hírnévre tett szert, ám teljes homály fedi, mi történik a kaliforniai Cupertino-ban, az Apple központjában. Legalábbis mostanáig. Adam Lashinsky számos interjúra épülő kötete exkluzív módon tárja fel az Apple kulisszatitkait: Miért mond ellent az Apple számos olyan vezetési alapelvnek, amelyet napjainkban a legjobb közgazdasági egyetemeken tanítanak? Mi az, amit az Apple vezetői csak 'titkos fűszerként' emlegetnek? Hogyan halmozott sikert sikerre Steve Jobs, és tudott kultuszokra jellemző követőket toborozni az iMachez, az iPodhoz, az iPhone-hoz és az iPadhez? Hogyan tudta megőrizni a ma már 100 milliárd dollár évi bevétellel és több mint 50 ezer alkalmazottal rendelkező cég a versenyelőnyét jelentő startup-ethoszt?” A kötet borítója szerint „Az Apple valóban a világ legtitkosabb cége ... csak a bennfentesek tudhatták, mi történik a kaliforniai Cupertino-ban, az Apple központjában.” És mindkettő kiemeli: „Minden vállalatnak vannak titkai, de az Apple-nél minden titkos.”

Néhány idézet a könyvből: „Bárkit meg lehet kérdezni a vállalatnál arról, mit akar Steve, azonnal tud rá válaszolni, még ha az esetek 90%-ában soha nem is találkozott vele.” (Olyan

vállalatok esetében, amelyeknek nem egyszerű 'rabszolgákra', csak a fizetésért dolgozó alkalmazottakra van szükségük, az emberek kívánatos motivációjának fontos eleme, hogy kötődjenek a céghez és annak céljaihoz. Ilyen, erős kötődést mutat ez a megállapítás.) / „A felhasználók nem tudják, mit akarnak” – Steve Jobs. (Ez Jobs innovációs stratégiájának egyik meghatározó elve. Nem elég követni az igényeket, hanem meg kell teremteni azokat, az innovációs fejlesztéssel létrehozott új kínálattal ráébreszteni őket, hogy olyasmit akarnak, amire maguk nem is gondoltak.) / „Az a feladatod, hogy megértsd a fogyasztók összes igényét, még azt is, amikről ők maguk sem tudnak.” – áll az Apple képzési útmutatójában.” / „Jobs a technológiai iparban mindenki másnál jobban látta a jövőt.” (Márpedig a jövő nagyrészt ott születik.) / „Amikor az Apple piacra dob egy terméket, az egészen a bevezetésig teljesen titkos, és az ezzel járó médiaérdeklődés nagyon értékes a cég számára. Dollármilliókat ér.” / „A völgyben dolgozó fejlesztők szívesen osztanak meg a munkájukról szóló történeteket, ám az Apple fejlesztői arról híresek, hogy hallgatnak.” / „Sejtjeink vannak, mint egy valódi terrorista szervezetnek. Mindent a szükséges és elégséges jogsultságok elve alapján csinálunk” – Jon Rubinstein, az Apple hardverüzletágának egykori felső vezetője. (Azaz mindenki pontosan annyi és csak annyi információt kap, amennyi a munkája ellátásához szükséges. Ez a *need to know* elv, az igazán hatékony módja a cég üzleti titkai megőrzésének. Marketingeszköznek is kiváló: ha ennek híre megy, márpedig híre megy, erőteljesen fokozza a cég iránti érdeklődést.) / „Amíg meg nem bizonyosodsz arról, hogy mindenkivel közölték azt a titkot, addig tilos róla beszélni” – a munkamegbeszélések egyik alaptörvénye a cégnél. / „Pontosan úgy, mint a többi titkos társaságnál, nem feltételnek megbízhatóságot. Az új tagot egy darabig távol tartják a fő eseményektől, legalábbis addig, amíg a felettese meg nem bízik benne.” / „Az Apple-nél annyira elkötelezettek az emberek, hogy erről még munka után, otthon sem feledkeznek meg. Az Apple a vallásuk.” / „Az Apple más, és ami mássá tette, az a termékeihez való hozzáállás. Már a kezdetektől fogva külön állt a számítógépipartól. A szellemiségét a különlegessége és a részletekre való figyelme adta.” (A nagy varázslatoknak, amelyeket Jobs a fejlesztések vezetőjeként egymás után létrehozott, az egyik kritikus jelentőségű alkotóeleme volt, hogy milyen fontosságot tulajdonított és mekkora energiát szentelt a részletek kidolgozásának és a végsőig menő finomításuknak.) / „Minden az integrációról szól az Apple-nél. Úgy lehet ezt igazán elérni, ha mindent kézben tartunk: az operációs rendszertől kezdve egészen addig, milyen fűrészel vágják az üveget.” (Végül is, a termék maga a létrehozását szolgáló valamennyi részlet integrációja. A könyvből megtudjuk: Jobs ebbe épp úgy belefoglalta és a minőségbiztosítási rendszerbe építette a tervezés és a gyártás elemeit, mint a marketingét vagy éppen az Apple-boltok működésének pénzügytechnikai elemeit.) / „Amilyen érdekes megérteni azt, mit miért gyárt az Apple, pontosan ugyanolyan rendkívüli megtudni azt, hogy mit miért *nem* gyárt. A nemet mondás az Apple-nél a termékfejlesztés, így az üzleti működés alapelve is. A nemet mondás képességével – funkciók, termékek, kategóriák, piaci szegmensek, ügyletek és még üzleti partnerek elutasítása is – jellemezte Jobs az Apple alaperőssé-

gét” (Rilke 8. Duinói Elégiája mondja: „Elönt a sok. Rendezzük. Szétesik. Újra rendezzük. S mi is szétesünk.”) / „Az Apple olyan munkakörnyezetet teremtett, ahol arra ösztönzik a munkatársakat, hogy álmodjanak nagyot, ám a közepszerűség gyorsan a felszínre kerül.” / „Az Apple számára örvendetes eredmény, hogy a fogyasztó nem érzi magát átverve.” (Ez azért különösen fontos a cég számára, mert mindenkor különösen nagy súlyt helyez a piacmegdolgozásra, a fogyasztók megnyerésére. Egy testes fejezet írja le, hogyan valósítják meg az Uraljuk az üzeneteinket! alapelvet. Mindez azonban gyorsan hatástalanná válik, ha a fogyasztó úgy érzi, hogy a cég becsapta őt, s ezért többé nem hisz neki. Igen jellemző honi viszonyainkra, hogy cégeink nagy része nem törődik ezzel. / „A *forradalmasít* kifejezés valószínűleg a leggyakrabban használt szó az Apple marketingjében.” / „Az Apple akkor írja újra a szabályait, amikor kénye-kedve tartja.” (Egy maró megállapítás az igencsak vitriolos című „Gyűrjük le a barátainkat, igázzuk le az ellenségeinket!” fejezetből.)

Lashinsky így fogalmazza meg mondandója velejét: „E könyv célja, hogy behatoljon az Apple zárt világába és dekódolja azokat a titkos rendszereket, amelyekről más vállalkozók, kíváncsi középvezetők, irigykedő rivális vezérigazgatók és kreatívok álmodoznak, hogy tekintést nyerjenek a cég folyamataiba és szokásaiba. Ha lehetséges az Apple utánzása, ki ne akarná megpróbálni? E bonyolult feladat megértéséhez a leglogikusabb lépés Steve Jobstól elindulni ... A vállalat működése megértésének kulcsa az, miként mondott ellent Jobs a hagyományos vezetői bölcsességnek.” Aki viszont ért valamelyest az innovációhoz, az tanúsíthatja, hogy az idézet végén a bölcsesség helyett a konvenciók a helyes kifejezés. És akár itt is megjegyezhetjük: a szövegben akadnak zavaró botlások, kevésbé jól sikerült mondatok, s néhány olyan is, amelynek a jelentését nehéz biztosan kikövetkeztetni.

Az Apple belső világáról: „Még ha nem is róttá köreit az Apple folyosóin, Jobs látható vezető volt. Irodája tiltott területnek számított a munkatársak legtöbbszörének. Mégis, Jobs teljes mértékben jelen volt az Apple életében. A különböző beosztású munkatársak láthatták a céges étkezdében, általában a dizájnfnökkel és egyben alteregójával, Jonathan Ive-vel beszélgetve. ... Olyan lelkesedéssel várták beszédeit, mint a nagyközönség, mivel így megtudhatták, milyen irányba tart az Apple. Bár Jobs megközelíthetetlen volt (s tudva, hogy milyen kíméletlen módon kritizálta, irányította és ösztönözte az éppen különösen fontos feladatot ellátó embereit a szemtől-szembe beszélgetésekben, ez sokak számára inkább áldás lehetett – Osman P.), és annak is nagyon kicsi volt az esélye, hogy egy átlagos alkalmazott valaha látja-e egy megbeszélésen, mégis mindannyian hittek abban, hogy amin dolgoznak, azt majd látja 'Steve'. Minden szálát a kezében tartott, és az Apple összes fontos fejlesztése magán viselte Jobs kézjegyét. ... Az Apple első embere a szó teljes értelmében olyan mikromenedzser, aki cége minden hirdetésének jóváhagyásától kezdve még azt is eldönti, ki jelenhet meg a munkatársak közül a szigorúan bizalmas külső megbeszéléseken.”

A munkamódszerről: „Az iPhone befejezéséhez egy eliten belüli elitcsoportot hoztak létre, és a 'háborús mozgósításhoz' nagyobb erőket vetettek be. A fejlesztők hátborzongató katonai szakkifejezést használtak a termékfejlesztés fázisaira a piaci bevezetés közeledtével:

halálmenet. ... Az iPhone kifejlesztéséhez vezető halálmenet volt az Apple tankönyve: ki játszották az ászokat, a kulcsfontosságú erőforrásokat pedig átcsoportosították ahhoz a termékhez, amely megragadta a vezérigazgató figyelmét. (Az már Jobs zsenialitása volt, hogy szinte tévedhetetlenül tudta: melyik termék hozhatja meg a legnagyobb sikert a cégnek, hová összpontosítson minden ütőerőt. Olvashatjuk, mire ment az Apple a diverzifikálással, amikor őt kirúgták – Osman P.) Vajon egy másik, szintén 108 milliárd dolláros éves forgalmú cég elérhette volna ugyanezt ugyanennyi idő alatt? Valószínűleg nem, hacsak nincs olyan vezetője, aki hisz abban, hogy meg tudja változtatni a világot, és a vállalata termékei 'nyomot hagynak a világegyetemben.'” Tegyük hozzá: még az ilyen vezető sem elég; az is kell, hogy képes legyen, akárcsak Jobs, hogy hasonló hittel, elszántsággal itassa át a kitűzött eredmény elérésében kulcsfontosságú munkatársait. És: „Mintha az Apple-nél nem figyelnének arra, amit a közgazdasági egyetemen tanítanak. Valójában tényleg nem figyelnek.”

A cégvezetés stratégiájához: „Az Apple valójában kevés érdeklődést mutat a Wall Street iránt, a befektetőkre láthatóan a legrosszabb esetben bosszantó tényezőként, és a legjobban is csak szükséges rosszként tekint. Az a célja, hogy megőrizze egy startup rugalmasságát akkor, amikor az egykor nimbuszal övezett cégekre (Microsoft, Yahoo!, AOL és még a Cisco jöhet számításba) a növekedés elkerülhetetlen mellékhatásaként jelentkező megcsontosodás a jellemző.” Igen, jól ismert tény, hogy minél nagyobb egy cég, annál inkább elveszíti az innovációs munkához nélkülözhetetlen belső rugalmasságát és merészségét. A szokásos megoldás, hogy a nagy cég megfelelő eszközökkel, így egyebek közt felvásárlással, befektetéssel, kisebbeket köt magához, de szabadnak hagyja őket a működésben, és tőlük veszi át az új fejlesztési eredményeket, kisebb-nagyobb részben velük végezteti innovációs fejlesztési munkáját. Lashinsky részletesen megmutatja, hogy Jobs mesteri módon magában az Apple-ben őrizte meg azokat az innovációs képességeket, amelyekkel leginkább a legjobb startup cégek bírnak. Ez a legnagyobb vezetési bravúr: olyanná tenni a céget, hogy fürge és rugalmas legyen, mint a mongúz, ugyanakkor erős, mint az elefánt.

Az Apple-nél különösen rendhagyó módon kezelték a fejlesztések költségkeretét is. „Jobs vezetése alatt csak a gazdasági igazgató volt a felelős a pénzügyekért. Arra ösztökölte a többi vezetőt, hogy az erősségeikre összpontosítsanak. Az Apple különböző szinteken tevékenykedő menedzserei alig beszélnek arról, hogy bármilyen pénzügyi elemzést vagy döntéseik megvédését kérték volna tőlük a befektetés megtérülését illetően. Azért nem beszéltek a költségekről, mert a feletteseik sem beszéltek róla. Jobs megtartotta magának ezt a hatalmat, amit kizárólag a gazdasági igazgatóján keresztül ellenőrzött. (Aligha kétséges viszont, hogy az utóbbi stábja elvégezte a szükséges elemzéseket a befektetések várható megtérülését illetően. Másként ez nem működhetett. – Osman P.) Az Apple menedzserei és beosztottaik szinte úgy viselkednek, mintha gazdag szülők tehetséges gyermekei lennének. Korlátlan forrással rendelkeznek ahhoz, hogy érdekes dolgokat csináljanak. Arra nem kell gondolniuk, milyen költségvonzattal jár az ötletelés, az alkatrész vagy a projektbe fektetett energia. Csak az szab határt, mennyit adnak a 'szüleik'.” Az Apple (egyelőre) szilárdan áll a lábán,

tehát ez náluk láthatóan jól működik. Az viszont már roppant izgalmas kérdés, vajon más cégek is át tudnák-e venni fejlesztéseik finanszírozásának illetéknént való kezelését annak érdekében, hogy sikeressé tegyék innovációs munkájukat.

Szinte nincs az Apple sikerét eredményező kulisszatitkok feszegetésének olyan vonala, amely ne Jobshoz és az ő különleges vezetői és innovátori kvalitásaihoz vezetne el. Lashinsky idézi Robert Sutton stanfordi professzor „Nem kellene seggfejek szabály: hogyan építsünk egy civilizált munkahelyet, és éljük túl azt, amely nem ilyen” c. könyvéből: „Sutton a hatodik fejezetben – A seggfejek előnyös tulajdonságai – azok ’egyes számú kiállítási tárgyának’ titulálja Jobsot. ... Ezt írja azok beszámolója alapján, akik Jobsnak dolgoztak: Ő az egyik legötletdúsabb, legdöntésképesebb és legmeggyőzőbb ember, akivel valaha találkoztam. Azt beszélnek róla, elképesztő erőfeszítést és kreativitást csal ki az emberekből. (Ezt megerősíti és részletesen leírja ez a könyv is, s szintúgy a róla szóló, írásunk elején említett művek – Osman P.) Mindenki azt mondja, hogy bár szeszélyei és csúnya kritikái sokakat megőrjítenek és eltávolítanak tőle, ezek sikerének részét képezik, különösen a maximalizmusa és a gyönyörű dolgok létrehozása iránti olthatatlan vágya. (Nála ez utóbbi élvonalába tartozott a termékeik dizájnya, s szintúgy azok felhasználói felületének kialakítása – Osman P.) Még akik a legjobban lenéznek, azok is felteszik nekem a kérdést: ’Vajon Jobs példája nem azt bizonyítja-e, hogy néhány seggfej megéri a fáradságot?’”

És: „Jobs arra nagyon figyelt, hogy a beosztottai legalább annyira megszállottak legyenek a részleteket illetően, mint ő. ... Létrehozta az Apple-t jellemző megszállottság-kultuszt. „A vezetési struktúra miatt tud igazán szárnyalni az Apple. Adott egy jövőképpel rendelkező vezető, és vannak olyan bizalmasai, akik képesek az álmait valóra váltani” – mondta Michael Hailey, egykori termékmarketing-menedzser.” Jobsnál ugyanakkor könnyű volt rövid úton bukni. Olvashatjuk: 2001-ben meghívta az Apple igazgatótanácsába a nagyhatalmú Tőzsde- és Értékpapírfelügyelet éppen lejáró mandátumú elnökét. „Arthur Lewitt – aki elkötelezett Apple-rajongó volt – örült ennek. ’Azt mondtam neki, nincs más olyan igazgatótanács Amerikában, ahová szívesebben csatlakoznék’ – idézte fel egy évtizeddel később. Lewitt Kaliforniába repült, és meghallgatta Jobs beszédét a Macworldön. (Az Apple Macintosh-platformnak dedikált évenkénti kiállítás és konferencia, amelyet az IDG bostoni cég rendez – Osman P.) Megkapta az igazgatótanács jövőbeli tanácskozásainak menetrendjét, és nagyon izgatott volt az első, nem kormányzati állása miatt. Mielőtt visszarepült volna, az Apple akkori gazdasági igazgatójánál hagyta egy friss beszéde leírt vázlatát, amelyet a vállalatirányításról tartott. Amikor Lewitt gépe leszállt, egy üzenet várta Jobstól. ’Visszahívtam, és gyakorlatilag azt közölte, hogy már nem tart rám igényt.’ Jobsnak nem tetszett Lewitt álláspontja a jó vállalatvezetésről.” És mily jellemző: a fejezetnek, amely bemutatja az Apple kulcsfontosságú vezetőit Jobs árnyékában, a címe: Fogadjunk tanítványokat!

Marketingkommunikáció, a cég imázsának menedzselése, piacmegdolgozás. „Az Apple tudatosan, erőteljesen, ám látszólag könnyedén kezeli az imázsát, nem bízva semmit a véletlenre. ... Az áttörést jelentő termékek értékesítésében a trükk az, hogy világosan el

kell magyarázni ezeket a fogyasztónak. Bob Borchers, aki az iPhone marketingjéért felelős csúcsvezető volt, elmesélte, hogyan formálta az Apple a közönséget 2007-ben, amikor még a BlackBerry és a Palm uralta a piacot. 'Amikor az iPhone-t bemutattuk, egy lehetett volna a rengeteg közül. Számos funkció volt rajta' – idézte vissza. De ahelyett, hogy a rengeteg funkciót hangsúlyozták volna, az Apple vezetői 'három dolgot emeltek ki: forradalmian új telefon; zsebben elfér az internet; és a valaha gyártott legjobb iPod.' Az volt a kulcs, mondta Borchers, hogy pontosan azt emelték ki, amiben az iPhone egyedülálló, így csak annyi információt közöltek a fogyasztókkal, amitől azok lázba jöttek." És, amikor a cég elkezdte kiépíteni a saját bolthálózatát, azt is legfőképp kommunikációra és piacmegdolgozásra használta: „Az Apple-boltok célja az volt, hogy a Macintosht nem használó vásárlóknak imponáljunk. Meg kellett győzni a szkeptikusokat, azokat, akik nem használják a termékeinket, és nem tudják, mit lehet velük csinálni.” Valójában ezzel azt mutatták be, amit Jobs mindig is cége legfontosabb termékének tekintett: a felhasználói élményt, amelyet az alkotásaik kínáltak, s amely különlegessé tette számukra magát az azt létrehozó céget is.

Íme, egy úgyszintén kulcsfontosságú, rendhagyó működés „nagyon Jobs!” módon. Tudjuk, hogyan működik a modern iparban a fejlesztési tervcélok kialakítása. Ezzel szemben: „A legtöbb Apple-termék keletkezésének oka pusztán az, hogy az Apple létre akarta hozni. Semmi fókuszcsoport. Semmi felmérés. Semmi versenyképességi elemzés. 'Amikor elkezdtük az Apple-t, azért építettük az első számítógépet, mert azt akartuk' – nyilatkozta Jobs a '80-as évek elején Michael Moritznak, a *The Little Kingdom: the Private Story of Apple Computer* c. könyv szerzőjének. (Moritz a szilícium-völgyi, nagyhírű Sequoia Capital kockázatitőke-cég egyik 'partnere'. Internetes cégekbe történt befektetései között van a Google, a Yahoo!, a PayPal, a YouTube. A Google-nak befektetőként igazgatótanácsi tagja is volt. – Osman P.). Ezt a mondatot éveken át ismételte. Huszonöt évvel később kijelentette: 'Nagyon erősen hiszünk abban, hogy a termékeinket saját magunknak gyártjuk.' Az iPhone ennek klasszikus példája. A termék bemutatása előtt az Apple vezetői általában gyűlöltek az okostelefonjaikat. 'Ezért határoztuk el, hogy legyártjuk a sajátunkat' – magyarázta Jobs. Ez a vásárlóknak is ellenállhatatlan üzenettel szolgál: *Annyira szeretjük a kutyakaját* (amelyet gyártunk – Osman P.), *hogy mi magunk is megesszük. Csalódás kizárva!*" (Egy apró nyilatkozat, amely egymaga megmutatja, hogy Jobs a marketingkommunikációnak is zsenije volt.) Jobsról így írt Moritz: „Az Apple tipikus vásárlójára a tükörben akadt rá, így a cég olyan számítógépeket kezdett el fejleszteni, amilyeneket Jobs akart magának.” Épeszű ember ilyet nem tesz – mondja erre valószínűleg minden hagyományos gondolkodású cégvezető és vállalati stratégia. Ám hagyományos gondolkodással vezetett vállalatokban ritkán is születnek forradalmi változást hozó, a járt út forradalmian merész elhagyására támaszkodó innovációk. Valóban örült nagy kockázatvállalást jelent így fejleszteni – az Apple viszont, Jobsszal a kormánynál, örült nagy sikereket tudott elérni vele.

Lashinsky tényleg minden lehetőt feltár és megmutat itt az Apple sikeréről annak érdekében, hogy csinálja utánuk, aki tudja. (Ennek nagy részéről itt még nem is szóltunk.)

Aligha kétséges azonban, hogy a legfontosabb, másolhatatlan és klónozzhatatlan összetevője e rendkívüli sikernek maga Steve Jobs. Valószínűleg egy újabb, Jobs-osztályú zseni kell majd ahhoz, hogy hasonló eredményt hozzon létre. Azt pedig meglátjuk, hogy az általa 'előnevelt' utódai az Apple-nél hogyan képesek az élvonalban tartani az ő művét.

Dr. Osman Péter

* * *

Ben Goldacre: Rossz tudomány. Hatástalan szerek, gátlástalan kampányok. Akadémiai Kiadó, Új polihisztor sorozat, 2012; ISBN: 978 963 05 9221 5

„Észérvekkel nem lehet eltántorítani az embereket attól, ami mellett nem észérvek alapján tették le a garast.” / „Az orvoslás tudománya abban áll, hogy lekösse a beteg figyelmét, amíg a természet meggyógyítja a betegséget” – Voltaire. / „Manapság a természettudósok és az orvosok egy létszámában és muníciójában egyaránt túlerőben lévő haddal néznek szembe, amelynek katonái feljogosítva érzik magukat, hogy bizonyított tényekről mondanak ítéletet, még hozzá – csodálatra méltó bátorsággal – anélkül, hogy alapvető ismereteik lennének a témában.” / „A kulturális szakadék egyre mélyebb: a bizonyítékon alapuló orvoslás, ami nem más, mint alkalmazott természettudomány, nagyszerű ideákkal állt elő az utóbbi két évszázadban, és milliók életét mentette meg, de még egyetlen kiállítást sem szenteltek neki a londoni Tudományos Múzeumban.” / „Az egészség megszállottai vagyunk – a sajtó tudományos cikkeinek fele orvosi tárgyú –, folyamatosan meggyőzőnek tűnő állításokkal és sztorikkal bombáznak minket. De mint látni fogjuk, olyan emberek informálnak bennünket, akik többszörösen alkalmatlannak mutatkoztak a tudományos bizonyítékok értelmezésére, magyarázatára és megbízható közvetítésére.” / „A táplálkozástudomány csak újabban vált azzá, amit 'a nap hülyesége' elnevezéssel illethetünk.” (És itt egy érdekes idézet következik, az első ismert javaslat klinikai vizsgálatra, Dániel próféta könyvéből.) / „Csaknem valamennyi táplálkozástudományi szakértő védelmében azt hoznám fel, hogy sem a tudományos tapasztalat, sem a rosszakarat, s alighanem az értelmi képesség sincs meg bennük ahhoz, hogy nyugodt szívvel hazugoknak nevezzük őket.” / „A hazug tudja, mi az igazság, fontos neki, de szándékosan félrevezet; az igazmondó ismeri az igazságot, és megpróbálja elmondani nekünk; a süketelő viszont nem törődik az igazsággal, pusztán hatást akar elérni.” (Goldacre ezt itt a tudományt illető beszédre vonatkoztatja – a mi dolgunk, hibánk vagy bölcsességünk, ha mást is beleértünk. És a tételt Harry Frankfurt, a Princeton Egyetem filozófiaprofesszora *On Bullshit* – nagyon finoman fordítva *A süket dumáról* – c.

esszéjéből idézi.) / „A lényeg, hogy ne pusztán azokat az információkat adjuk meg, amelyek lehetővé teszik munkánk ilyen vagy olyan irányú megítélését, hanem tárjuk elő az összes lehetséges információt, hogy kiderüljön munkánk igazi értéke és jelentősége” – Richard P. Feynman. (Na ja, Feynman könnyen mondott ilyeneket, nem kellett tartania attól, hogy akár a leginkább mélyre ható elemzés és a legszigorúbb kritika mit derít ki munkájának igazi értékéről és jelentőségéről. Hány egyetemi oktató kapja meg azt az őszinte elismerést, amit ő: halálakor a Kaliforniai Műegyetemen a hallgatók ezt a feliratot tették ki: „Szeretünk, Dick”? L. Richard P. Feynman: Hat könnyed előadás – a fizika alapjainak magyarázata. Park Könyvkiadó – Akkord Könyvkiadó, 2000.) / „Kínozzuk meg az adatokat, és bármit be fognak vallani.” (Szégyen arra, aki itt másra is gondolni merészel, mint a tudományra!! És ide kíváncozik Churchill híres mondása: „Vannak hazugságok, arcátlan hazugságok és statisztikák.” S a legenda szerint ő mondta azt is, hogy „Csak azoknak a statisztikáknak hiszek, amelyeket saját kezűleg hamisítottam.”) „Általánosságban elmondható, hogy ha egy gyógyszer cég a finanszírozó, akkor négyszer valószínűbb a számára kedvező eredmény, mintha függetlenek vizsgáldónának.” („Oh! irgalom atyja, ne hagyj el.” És ide kölcsönözhető a hajdani író, Babay József regényének címe: Istenem, így élünk.) / „Alkalmazásuk tetőfokán, az 1980-as években a szívritmus-szabályozó gyógyszerek több ember halálát okozták, mint az amerikaiak teljes vesztesége a vietnami háborúban. Az információ, amely megakadályozhatta volna a katasztrófát, ott hevert egy alsó fiókban.” / „Az a hirdető az igazán zseniális, aki együtt tudja eladni a megoldást és a problémát.” (Igazából a problémát és a megoldást, ebben a sorrendben. Amúgy ez a modern marketing egyik alapvető technikája: az addig nemlétező kereslet felkeltése és árucikkkel történő kielégítése.) / „Miközben ezt írom, 2008 májusában, a média még mindig tolja a celebekkel megtámogatott 'csodakúrát' (szó szerinti idézet) a diszlexiára, dacára a bizonyítékok teljes hiányának és annak a veszélynek, hogy a vásárlók csupán kidobják a pénzüket; a lapok tele vannak egy különleges 'varázssportól' (ezt is idézem) 'visszanőtt' ujj megdöbentő sztorijával ...; kuruzslók és sarlatánok egymásnak adják a kilincset a televízióban, egyetemes jóváhagyással hivatkozva légből kapott kutatásokra; és mindig lesznek új parák, mert nagyon jól eladhatók, és az újságírók elemükben érzik magukat tőlük.” / „Alapfeltevésem, hogy a vezető sajtómunkások humán végzettségűek, akik nem sokat értenek a természettudományokhoz, de becsületrendként viselik magukon a tudatlanságukat. Titokban, a szívük mélyén talán bánják, hogy el vannak zárva a nyugati gondolkodás utolsó kétszáz éves történetének legjelentősebb fejleményeitől, de a nyílt színen minden médiasztori támadás a természettudomány ellen: úgy a témaválasztás, mint a találás a tudomány paródiája” – idézetek a könyvből.

A szerzőről, a kiadó ajánlójából: „Ben Goldacre (1974) ismert brit tudományos író, kutató, orvos és pszichiáter. Az Oxfordi Egyetemen tanult orvostudományt, foglalkozott kognitív idegtudományi kutatásokkal, továbbá pszichiátriai képesítést is szerzett. Nagy sikerű, heti tudományos rovatot vezetett a Guardianben Bad Science néven.” Egy idézet tőle, róla, e könyvéből: „Jó néven veszem, ha mások vitatják az elgondolásaimat: így tudom tökélete-

síteni őket.” Vitathatatlanul ez (kellene legyen) minden értelmes ember ars poeticája. És a szavai a szakmai tapasztalatait illető merítési lehetőségeiről: „Én nem általánosságban beszélek vagy írok orvosokról – az szenvedő vagy fárasztó lenne, és nem szeretnék a szószék magasából prédikálni –, de az országos Egészségügyi Szolgálatnál (National Health Service, NHS) dolgozva a társadalom minden elképzelhető rétegéből találkozom páciensekkel, nagyon nagy számban, és az életüket érintő igen fontos kérdésekről beszélek velük.”

A fentebb említett ajánló így szól e kötetről: „Gyors és könnyű fogyás, 80%-kal fényesebb szempillák, tisztítóóra, mindenható bogyók és kotyvalékok. Megannyi, ’tudományosan megalapozott’ hatásúként hirdetett csodaszer. Ben Goldacre tudományos bestsellerében az egyszemélyes szélhámos vállalkozásoktól a legnagyobb gyógyszercégekig terjedő egészségipar fülledt hátsó udvarába kalauzol bennünket. Oda, ahol ezeket a szereket és a hozzájuk tartozó hangos marketingkampányokat kotyvasztják, és ahova a nagyközönség – nem véletlenül – nem láthat be. Hogyan lesz a soha el nem végzett vagy szándékosan torzított mérésekből tudományos ’bizonyíték’? Hogyan kap fel a média minden alapot nélkülöző elgondolásokat és tévhiteket? Miért van az, hogy sokan teljesen gyanútlanul bedőlnek a sarlatánoknak és a kuruzslóknak? Ben Goldacre az igazi tudományt és a mindannyiunkban lakozó józan ész hívjá segítségül, amikor a népszerű alternatív gyógymódokat és a gyógyszeripar óriásainak gyakorlatát vizsgálja. A zseniális humorral megírt Rossz tudomány elolvasása után aligha fogunk bedőlni a 21. század nevetségessé tett sárkányfű-árusainak. (Erre azért nem kötnék fogadásokat. Túl erős az ellenkező irányú, mindent legázoló nyomás, amellyel minden lehetséges csatornán folyamatosan és abszolút célorientált, gátlástalan agresszivitással elárasztanak bennünket. Goldacre is ezt írja: ’A legnagyobb problémát a lebutításban látom’. Ember a talpán, aki ma csorbíthatatlanul meg tudja őrizni az ítélőképességét. – Osman P.) Ezek közül sokan nem találták viccesnek a leírtakat, és a könyv megjelenése után rettentő pereket zúdítottak a szerző nyakába. És el is vették mindegyiket...”

A szerző jól kiérződő szándéka szerint e könyve mar, mint a királyvíz: szétrágja a hamisat, minden, a célkeresztjébe került álságost, és csak a valódi aranyat kíméli! Még ha könnyed előadásmóddal teszi is ezt, a megállapításai mögött a legtöbbször ott rejtőzik, amit ő maga könyvében egy helyütt így fejez ki: „Ha én most nem egy könnyed és humoros könyvet írnék a tudományról, akkor örjöngének a dühtől.” És igen, miközben könyve ragyogóan szellemes, és több vonatkozásban is roppant tanulságos, a szentek végtelen megbocsátóképességével kell bírunk, hogy olvastán ne nyíljon ki az összes bicska a zsebünkben.

Több vonatkozásban is: ugyan Goldacre elemzésének és kritikájának közvetlen tárgya itt az egészség- és a gyógyászati ipar, a könyvből lesűrhető tanulságoknak sokkal szélesebb az értelmezési tartományuk. Nem csekély mértékben módszertani útmutatóként is szolgál az eligazodáshoz és az önvédelemhez ebben a szép új világban, amelyben élünk. Emellett, mesterfokú módszertani segítség ahhoz is, hogyan kell a valamilyen tények kutatását, vizsgálatát szolgáló kísérleteket felépíteni és dokumentálni, s milyen sorsdöntő hibákat kell elkerülni

ebben. Különösen fontos lehet ez utóbbi azoknak, akik nem mesteriskolákban sajátították el ezt a tudást, hanem többé-kevésbé autodidakta módon igyekeznek uralni azt.

Ismét őt idézve, a Brit tudósok, avagy hogyan kelti rossz hírét a média a tudománynak c. fejezet elejéről: „El kell jutnunk annak belátásáig, milyen mélyre hatolt kultúránkban a tudomány félreértése és félreértelmezése. Ha ismert vagyok valamiről, hát arról, hogy leplezem a média ostoba tudományos híreit: ez a munkám dandárja, az *életművem*, és kissé szégyenkezve vallom be, hogy több mint ötszáz sztoriból válogathatok, ha szemléltetni akarom a címbeli témát.”

E hasábkon nem hagyható említetlenül, hogy a szerző ismeretei közé láthatóan nem tartozik az iparjogvédelem. Például „szabadalmaztatott ásítás”-ról beszél (már ha a fordítás pontos). „Si tacuisses, philosophus mansisses”, vagyis: „ha hallgattál volna, bölcs maradtál volna” – tehát nem árultad volna el tudatlanságodat (Anicius Manlius Severinus Boethius: *Consolatio Philosophiae*, azaz A filozófia vigasztaló voltáról); szerzőnk más passzusa is figyelmeztető – hogy ne mondjuk: riasztó – példája annak, hogy még a maguk pályáján jól felkészült tudósok is gyakran mily keveset tudnak az iparjogvédelemről, szerzői jogról. Az „áltudományipar” (de jó, találó szóalkotás!) és benne az agytorna kapcsán írja: „A józan ész kisajátítása. Legyen szó egy tökéletesen ésszerű beavatkozásról, mint egy pohár víz vagy az óráközi szünet, de adjunk némi eszement tudományoskodást, amitől megalapozottabbnak, mi magunk pedig okosabbnak tűnünk. (Sic! Minden, valóban erős erénye mellett, az év legjobb fordítása díjat nem ez a kötet nyeri el. Az is igaz viszont, hogy többnyire igazán jó, lendületes a szöveg. – Osman P.) Ez erősíti a placebohatást, de azon is elgondolkozhatunk, vajon nincs-e valami cinikusabb és jövedelmezőbb célja is: a józan ész szerzői jog alá rendelése, szabadalmaztatása és kisajátítása.”

S ha már kritizálunk: nagy kár, hogy a kötetnek nincs tárgymutatója. Nagy mennyiségben található benne tények, adatok, szereplők, fogalmak – jó lenne, ha olvasás közben és után egy tárgymutató segítene visszakeresni. Hasonlóképpen a Goldacre által bevezetett fogalmakat: pl. „rejtett parák” – hol is jelennek meg és milyen jelentéstartalommal. Némely, közembernek ismeretlen, furcsán hangzó fogalomnál, pl. bizonyítékon alapuló orvoslás, nem tudjuk, vajon az terminus technicus vagy fordítási baki. Később változik is a kifejezés: bizonyításon alapuló orvostudomány – ami legalább jobban értelmezhető. Egy szakkifejezés-jegyzék is jól jött volna, segítendő a megértést és/vagy a visszakeresést.

A könyv érdemeihez képest azonban ezek csak apróságok. Gyilkos, tanulságos elemzés-ként és kritikaként, sok helyen leplezésként valóban nagyon jó. Goldacre a Bevezetésben egyebek közt így vázolja fel a tartalmát: „Először áttekintjük, hogyan kell elvégezni egy kísérletet, hogy a saját szemünkkel láthassuk az eredményt, és eldönthessük, igazol-e egy adott elméletet, vagy egy másik meggyőzőbbnek tűnik. ... A példák üdítően abszurdak lesznek, de mindezt vezető sajtótermékek terjesztik és hitelesítik a saját tekintélyükkel alátámasztva. Megnézzük, milyen hatást érnek el, és milyen zavart tudnak kelteni a tudományosan hangzó cikkek. Azután rátérünk a homeopátiára ... a homeopátiás szerek végül is

hatóanyagmentes cukorpirulák, amelyek látszólag hatásosak, és így megtestesítik mindazt, amit egy kezelés elfogadható tesztjéről tudnunk kell, s rajtuk keresztül azt is megérthetjük, hogyan keltenek bennünk tévhitet egy eljárás hatékonyságáról. Minden szükségességt meg tudunk a tesztelésről, és azt is, hogyan ismerhető fel a rossz teszt. ... Aztán a nagyvadakat vesszük célba. A táplálkozástudományi szakemberek alternatív terapeuták, akiknek valahogy sikerült tudományként eladni a területüket. Az ő tévedéseik (tévedés-e, amiből jól meg lehet élni? – Osman P.) izgalmasabbak a homeopátáknál, mert az igazi tudomány sáncái mögött nemcsak érdekesebb, de veszélyesebb is a működésük. ... Látni fogjuk egyfelől a retorikai bűvészmutatványokat, másfelől az amatőr hibákat, amelyekkel újra és újra félrevezetnek bennünket az élelmiszereket és a táplálkozást illetően (a célokat és az elért hozamokat tekintve az amatőr aligha jó jelző itt! – Osman P.), és azt is megnézzük, hogyan tereli el ez az új iparág a figyelmünket az életmódban rejlő és az egészséget veszélyeztető valódi rizikófaktorokról. ... Ezután megnézzük, hogyan járul hozzá a média a tudomány össznépi félreértelmezéséhez. ... Végezetül – amit a legaggasztóbbnak tartok – azt mutatom be egy fejezetben, hogyan követnek el súlyos következményekkel járó szarvashibákat hatalmi pozícióban lévő emberek, akiktől nem ezt várnánk; majd megnézzük, hogy a bizonyítékok cinikus kiforgatása a médiában hogyan vezetett veszélyes és valóban groteszk túlzásokig két egészségügyi para esetében. (A „para” itt feltehetően valami olyasmit jelent, hogy járványos félelem – Osman P.) Az már az olvasók dolga, hogy felismerjék, mennyire uralkodott el az áltudomány, de azon sem árt elgondolkodni, mit tehetünk ellene. (Az pedig a mai tömegmédiá óriási erővel és következetességgel kivitelezett dolga, fűzhetjük ide, és látjuk Goldacre kritikájában is, hogy ez utóbbiakra mind kevésbé legyen képességünk és igényünk. – Osman P.) ... A könyv végére érve meglátják a tényeket néhány igen népszerű megtevesztés mögött, de mire eljutnak idáig, sok hasznos ismeretre tesznek szert a kutatásról, a bizonyítási szintekről, az elfogultságokról, a statisztikáról, a tudomány történetéről, a tudományellenes mozgalmakról, a kuruzslásról. ... Kicsit sem lesz nehéz, mert ez az egyetlen biosz-óra, amelyen garantálni tudom, hogy nem az olvasók lesznek azok, akik ostoba hibákat vétenek. És ha lesznek olyanok, akik a végén sem értenek egyet velem, azoknak sem volt hiába: lehet, hogy ragaszkodnak a tévedéseikhez, de immár jóval nagyobb magabiztossággal és felkészültséggel tehetik.” És csak remélhetjük, hogy az orvosok felkészültségét illetően vadul túlzó például a következő állítása, amely a homeopátiáról szóló fejezet elején jelenik meg: „Mire a fejezet végére érünk, többet fogunk tudni a bizonyítékon alapuló orvoslásról és kísérlettervezésről, mint egy átlagos orvos.”

Statisztikák. A „Gonosz-e a hagyományos orvoslás?” sajátos címmel feldíszített fejezet cincálja azokat a trükköket, amelyekkel a gyógyszergyárak a fejlesztésben eltüntetik a nekik kellemetlen vizsgálati eredményeket. Ebben találjuk, egyebek közt: „Íme a statisztikai elemzés klasszikus trükkjei, amelyek szavatolni tudják a kísérlet pozitív eredményét.”

Szubjektív kérdés persze, hogy ki mennyire akar elmélyedni a lelepezésekben – például abban, ahogyan Goldacre egy teljes fejezetben, valóban példaértékűen, nagy gondosan

és kíméletlenül lerángatja a glóriát Gillian McKeith-ről, aki – a szerző szavaival – „multi-milliomos pirulamogul és klinikai táplálkozási szakértő” és „Ő maga egy egész birodalom, főműsoridős tévéceleb és sikerkönyvszerző. ... Mindenki számára, aki kicsit is konyít a tudományhoz, csak egy rossz vicc.” Hasonlóan kitörő szeretettel mutatja be egy másik fejezet Patrick Holford professzort: „Amíg Gillian McKeith a széles tömegeknek játszik, Patrick Holford az akadémiasság maga a brit táplálkozási mozgalomban...” és „Egyes korai művei bájosan elborultak...”. Érdeklődés kérdése az is, ki mennyi időt és energiát szentel annak a fejezetnek, amely – szintúgy igazán példaértékűen – részletesen leírja és kritizálja a „Durham-kísérleteket”. Ezek rendeltetése annak kimutatása (Goldacre kritikai elemzésének alig burkolt megállapítása szerint inkább a szakszerűséget gátlástalanul mellőző, erőltetett felmutatása) volt, hogy a halolajkapszulák szedése jelentékenyen növeli az iskolai tanulói ifúság szellemi teljesítményét. Utóbbi történetnek fontos része annak leírása is, hogyan próbált, és nem tudott, a szerző konkrét adatokhoz jutni a kísérletekről és eredményeikről. Akik szeretik a tényfeltáró, leleplező riportázs műfaját, nagy élvezetet találhatnak ezért is ezekben, és a könyv sok további részében. Aki netán úgy érezné, hogy ezek kissé túlírtak (magunk szerfelett alaposaknak, ugyanakkor nagyon érdekesnek és tanulságosnak, ám olykor valóban a szó minden értelmében kimerítőnek mondanánk őket), annak rendelkezésére áll Pósalaky bácsi nagy találmánya: „ugorgyunk!” Aki viszont kedveli a részletgazdag történetmesélést, kifejezetten nagy örömét lelheti bennük.

Korunk egyik elszabadult Góleme, a marketing (ha tetszik, az eredeti szerepében igen hasznos kerti locsolócső, amely nemcsak álmodja, hogy boa constrictor, hanem tényleg azzá is vált) – sok más működési területe mellett eszköze, másrészt műzsája is az áltudományoknak. Goldacre írja az egyik különösen divatos öngyógyítási módszerről: „A méregtelenítési jelenség azért érdekes, mert a marketingesek, életmódguruk és alternatív gyógyítók egyik legnagyobb szabású innovációját jeleníti meg: egy teljesen új fiziológiai folyamat feltalálását. Az ember elemi biokémiájának keretében a méregtelenítés értelmetlen fogalom. ... Mint a legnagyobb áltudományos találmányok, ez is szándékosan keveri a józan paraszti ész az idegen hangzású, medikalizált agyrémekkel...” (A „medikalizált” persze mással helyettesíthető be, ha az áltudományok és a nagyon is szakszerű, kereskedelmi célú manipulációk más vadászterületeit nézzük.) És: „Nagy tisztelője vagyok a kozmetikai iparnak. Ez a másik végén helyezhető el a spektrumnak, mint a méregtelenítő üzletág. Szigorúan szabályozott, nagy pénzeket hoz ki a semmiből, a nemzetközi biotech cégeken belül népes, jól szervezett teamek sokasága gyártja az elegáns, szórakoztató, hatásos és abszolút védhető áltudományos téziseket. ... A kapcsolat a csodaösszetevő és a hatásosság között csak a vásárló agyában jön létre, és átolvasva a gyártó szövegét, látni fogjuk, hogy szakemberek kisebb hadserege gondoskodott arról, hogy a címke roppant meggyőző legyen, ám ugyanakkor – a legszigorúbb szemmel nézve is – szemantikailag és jogilag kikezdhetetlen.” Továbbá: „A médiában szereplő táplálkozási szakemberek túllépnek a bizonyítható dolgok körén: gyakran azért, hogy tablettákat adjanak el, máskor táplálkozási divathóbortokkal vagy új

kórismékkal házalnak, hogy függővé tegyék az embereket; ám mindig az áll a háttérben, hogy piacot teremtsenek önmaguknak, és szakértőként léphessenek fel a lóvá tett, tudatlan közönséggel szemben.” (Az utóbbi persze ismét a „piacot teremtsenek” eszköze. Ám fűzzük ide: bárcsak a táplálkozási szakemberek lennének az egyedüliek, vagy akárcsak ők tennék ki a zömét azoknak, akik üzleti céllal igyekeznek lóvá tenni bennünket!) És ismét a marketingkommunikáció hatalmáról: „Valahányszor napvilágot lát valamilyen bizonyíték arra, hogy az 50 milliárd dolláros táplálékkiegészítő-ipar termékei hatástalanok vagy egyenesen károsak, beindul a hatalmas marketinggépezet, és hamis, alaptalan módszertani kritikákat szegez szembe a publikált adatokkal, hogy összezavarja a tényeket – ezek egy értelmes, tudományos vitában nem állnák meg a helyüket, de nem is ez a cél. Jól bevált kockázatkezelő taktika ez számos üzletágban.”

Az elme hatalma a szó több értelmében is: ennek egyik nagyon karakteres területéről, a placebohatásról szól egy teljes fejezet. Goldacre írja annak elején: „fergeteges túrát javaslok az orvosi kutatás egyik bizarr és megvilágító erejű területére. A test és az elme kapcsolatáról lesz szó, az értelmezés szerepéről a gyógyításban...” Ezt pedig olyan fejezet követi, amelynek címe igazán megkapóan bájos, s a tartalma tökéletesen igazolja is annak ígérését: „A nap hülyesége”.

Egy döbbenetes fejezet szól egy gátlástalan, viszont – vagy éppen ezért – nagyon sikeres „vitaminpirula-vállalkozó” kapcsán a HIV- és AIDS-probléma kezeléséről Dél-Afrikában. Konkrét ismeretek híján csak remélni merjük, hogy Goldacre téved, túloz, a valóságnál sokkal sötétebb képet fest, mert amit leír, abban nem kevesebb áll, mint hogy ebben a kemény dél-afrikai kormányzati részvétellel folyó, szó szerint életre-halálra menő játszmában a tíz- és százazrek élete számít a legkevésbé, s mert semmi okunk azt hinni, hogy ez csak valami egyszeri és soha, sehol meg nem ismétlődő lehet. Amit leír, abban a „rossz tudomány” már egyértelműen népirtássá válik. És az ügy keserű epilógusa: „Bármilyen szélsőségekig ment is el, nem volt egyetlen természetgyógyász vagy táplálkozási szakértő az egész világon, aki szót emelt volna Matthias Rath és kollégái tevékenységének akár egyetlen vonatkozása ellen. Épp ellenkezőleg: ünneplik mind a mai napig. ... Az alternatív gyógyászati mozgalom veszélyesen, szisztematikusan mutatkozott alkalmatlannak a kritikai önértékelésre... így torzulnak el a szép ideák.” És az ember ismét fohászodik: bárcsak a széles tudománynak ez lenne az egyetlen területe, amelyre ez igaz!

Már említettük a Gonosz-e a hagyományos orvoslás? c. fejezetet. Ebben egyebek közt igen tanulságos, részletes útmutatást kapunk a „hogyan csaljunk a készítményünk javára a bizonyítást szolgáló összehasonlító gyógyszerkísérlet” mutatóanyaghoz, továbbá egy figyelemre méltóan ügyes kis eszközt, a tölcserábrát a csalások leleplezéséhez.

A fentebb említett Brit tudósok, avagy hogyan kelti... c. fejezetben írja: „A tudományos sztorik általában három kategóriába sorolhatók: vannak ’buggyant’, ’nagy áttöréses’ és ’para-’ sztorik. Mindegyik a maga sajátos módján ássa alá és torzítja el a tudományt. Lássuk őket egyenként.” És valóban, konkrét példákkal hitelesített boncolás következik.

Újabb megragadó fejezetcím: Miért hisznek okos emberek hülyeségekben? Ebben sok érdekes megállapítás közt találunk egy különösen megszívlelendő idézetet Charles Darwintól: „Egy arany szabályt követve valahányszor új megfigyeléssel vagy gondolattal találkoztam, ami ellentmondott korábbi eredményeimnek, azonnal és pontosan feljegyeztem; mert *tapasztalatból megtanultam, hogy az ilyen adatokat és gondolatokat sokkal hajlamosabb elfelejteni az ember, mint a számára kedvezőket*” (kiemelés az ismertetés szerzőjétől), egy további pedig Stephen Jay Gouldtól: „Ha az emberek nem tanulnak meg ítéletet alkotni, és csupán a reményeik után mennek, az elveti a politikai manipuláció magvait.” És bizvást hozzátehetjük: mindennemű manipulációét, hiszen a remény az egyik legfőbb árucikk, amelyért szinte minden pénzt, amit csak tudnak, megadnak az emberek. A hamis reményt árulja ezer alakban, ezer módon, gyakran egészen mesteri trükkökkel a rossz tudomány is.

A következő, Rossz statisztikák c. fejezetet Goldacre így indítja: „Most, hogy már tudjuk értékelni a statisztikát – szemben az intuíció előnyeivel és hátrányaival –, nézzük meg, hogyan értelmezik félre és használják újra meg újra rosszul ezeket a számokat és számításokat. Első példánkat az újságírás világából merítjük, de a borzalmak borzalma az, hogy az újságírók távolról sincsenek egyedül az elemi logikai hibák elkövetésében. A számok, mint látni fogjuk, életeket tehetnek tönkre.”

„Ha egy tanácsot nagyon sokan fogadnak meg, és az a tanács – bármilyen jó szándékkal adták is – rossz, nagyon nagy kárt tud okozni, mert a legkisebb kockázatos lépés hatását is megsokszorozza a népesség tömege, amely megváltoztatja a viselkedését. Ezért van az újságíróknak különleges felelősségük (és szintúgy mindenki másnak, aki véleményvezér, hangadó, hitelt érdemlőnek tűnő guru szerepében tud szólni a tömegekhez! – Osman P.), és ezért szentelem a könyv utolsó fejezetét két igen szemléletes rémhír – az MRSA-para és az MMR-para – mögött meghúzódó folyamatok vizsgálatának. De amint már megszokhatták, most is többről lesz szó a két sztorinál, és számos kitérőt is teszünk az úton.” Így vezeti be Goldacre a nagy finálét. Az MRSA a hírhedt húsevő baktérium, az MMR a kanyaró, a mumpsz és a rubeola elleni kombinált védőoltás. Mindkét elemzésről elmondható, hogy nem egyszerűen az emberi gyarlóságról szól, hanem a társadalom működésének alapvető rendszerhibáját tárja fel. Érdeemes hozzáfűznünk, hogy az MMR-történet különösen nagy társadalmi kockázatra vet fényt: a járványos betegségek feltámadásának veszélyével fenyeget, ha az emberek megtagadják, hogy a gyermekeik megkapják a védőoltásokat. A társadalomnak az egészségéhez fűződő joga, és voltaképpen a társadalom minden egyes tagjának egyéni, személyes biztonsága kerül szembe az egyén önrendelkezési – illetve a gyermekeire vonatkozó rendelkezési – jogával, érdemben azokéval, akik személyes okból – tévhit, tudatlanság, túlfejtett ego – nem hajlandók részt vállalni a közös védekezésből. Valójában erre is jól illik az utolsó utáni fejezet e két (rész)mondata: „Senki nem figyel rá, milyen égető egészségügyi kérdéssé vált a sületlenség...” és „inkább tesztek érte felelőssé rendszereket, mint egyes embereket”.

Az utolsó utáni fejezet. Talán Steve Jobs prezentációinak legendás „és még valami” záráskordjára hajazva, itt is ilyen című fejezet zárja a sort. Benne Goldacre összegzi könyve indítékainak velejét, és cselekvésre buzdít a rossz tudomány ellensúlyozására. Egy karakteres rész az utóbbiból: „A tudósoknak és kutatóknak pedig ezt ajánlom a figyelmükbe: nincs módjuk megakadályozni, hogy az újságok hülyeségeket nyomtassanak ki, de megvan a lehetőségük beleadni a magukét. Írjanak emailt a hírszerkesztőnek, az egészségügyi rovatvezetőnek, és kínáljanak fel nekik egy érdekes anyagot a szakterületükről. El fogják hajtani őket. Próbálkozzanak újra. ... Ha valaki úgy érzi, hogy félreértelmezik a munkáját – vagy az egész szakterületét –, tegyen panaszt...” – és itt egy hosszú felsorolás következik, hogy hol mindenütt és hogyan. És végső eszközként, a záró bekezdésben: „Indítson blogot. Nem fog figyelni rá mindenki, de lesznek, akik igen. A jövő a közvetlen hozzáférés a szakértői véleményekhez...”

Aki ebben a tudomány és főként az emberiség javára valóban sikerrel jár, az teljes joggal elmondhatja – mai PC-nyelven – hogy „Ez jó mulatság, férfi munka volt!”⁶

Dr. Osman Péter

* * *

Somlai Tibor: Volt és nincs. Nagypolgári és arisztokrata enteriőrök, 1900–1945. Csengel-Plank Ibolya és Kiss Éva kísérőtanulmányával. Corvina Kiadó, 2012; ISBN: 978 963 1361 05 6

Igazi nagypályás dizájn, belsőépítészet és tárgykultúra remekműveiből ad különleges válogatást ez a kötet, dokumentációértékű, gazdag és gyönyörű képanyaggal. Elbűvölő időutazásra visz: olyan világba, amely, bár időben még viszonylag közeli, több ok folytán is teljes joggal nevezhető letűnt kornak. Legfőképp azért, mert az azóta eltelt évtizedek során nagyot változott a társadalom, eltűntek belőle azok a szereplők, akikhez az ilyesfajta enteriőrök kötődtek, akiknek igényük és lehetőségük is volt ezek létrehozására és fenntartására, s akik jelentős részénél ez többé-kevésbé osztályuk hagyományaihoz kötődött. Nem kevésbé azért is, mert – szintúgy sok oknál fogva – nagyot változott a közizlés, pontosabban az az értékrend, amely hajdan a gazdagság felső régióiban életre hívta az igényt ezekre az enteriőrökre, és azokat nem is csak felsőfokú presztízshordozókká tette, hanem sokak szemében a gazdagságnak és a legtehetősebbek kultúrájának alapvető jelentőségű kellékeivé.

Somlai Tibor így szól e könyvről és annak testvérkötetéről bevezetőjében: „Ez a kötet egy sorozat harmadik darabjának tekinthető. A három könyv a huszadik századi belsőépíté-

6 *Vörösmarty Mihály: Gondolatok a könyvtárban.*

szet különböző irányzatait dolgozza fel 1970-ig. A szempont nem az időrendiség volt. Elsőként a 'Tér és idő' a két háború közötti modern lakásbelsővel foglalkozott, majd a 'Távol és közel' 1945-től 1970-ig mutatta be a belsőépítészeti irányzatokat. Végül ez a kötet – mely a sorban az első is lehetett volna – 1900-tól 1945-ig dolgozza fel a nagypolgári és arisztokrata enteriőröket, szubjektív válogatásban. Sokat gondolkoztam a címen, és végül arra jöttem rá, hogy olyat kell választanom, amely kifejezi azt a szomorú tényt, hogy a bemutatott enteriőrök egytől egyig örökre eltűntek. Ez azért szomorú, mert Budapesten is lehetne hasonló gyűjtemény, mint a londoni Wallace Collection, a párizsi Musée Jacquemart-André vagy a New York-i Frick Collection. Ezekkel vetekedő csodálatos gyűjtemények voltak nálunk is, de a háború és az utána következő negyven év szocialista világa egyszer és mindenkorra eltüntette a nagypolgárságot, otthonaikkal együtt. Ezt a világot szeretném bemutatni, mielőtt a fotók végleg szétszóródnak, megsemmisülnek, és az a korosztály sem lesz már fellelhető, amelyik, még ha nagyon fiatalon is, de mozgott, élt ezekben az enteriőrökben.”

Semmi kétség sem férhet ahhoz, hogy ebben az igen elegáns albumban kifogástalan, magas színvonalú kultúrtörténetet kapunk – erre biztos garancia már maga a Corvina és hasonló kiadványainak hosszú sora.

Somlai a kötet képanyagáról és kapcsolódó ismertetéseiről: „Ennek a 46 kastélynak, vilának és lakásnak a fellelhető korabeli fotóanyag alapján történő bemutatása meglehetősen szubjektív jellegű. (Számára lehet, ő bizonyára rendelkezik azzal a tudással, amelynek alapján meg tudja ítélni, hogyan viszonyul ez a válogatás a bemutatott kor ilyen alkotásainak – merthogy az ilyen enteriőr magas színvonalú kreativitással létrehozott alkotás – teljességéhez. Számunkra, akiket e kötet tartalmának megítélésében nem zavar efféle összehasonlítási alap, ez, a gyönyörködés adta esztétikai élvezet mellett, egy kiemelkedően magas információértékű áttekintés. A hivatásos kultúrtörténészek és a jól felkészült érdeklődők túl kevesek lehetnek már, akik annyit tudnak erről a világról, hogy megérezzék akár a válogatás, akár a szerző ismertetéseinek szubjektív természetét – Osman P.) Próbáltam a még nem, vagy kevésszer publikált képeket összegyűjteni. A fotók fele közgyűjteményekből, a másik fele családi albumokból származik. A kutatások során sok érdekes, eddig ismeretlen adat is felszínre került. Szeretném előrebocsátani, hogy a képekhez fűzött ismertetések szintén nagyon szubjektívek, és nem tudományos igénnyel lettek megfogalmazva. (Ami nekünk, laikusoknak meg is könnyítheti a mondandó befogadását és élvezetét, a válogatásnak és az ítéletnek a szubjektivitása pedig aligha zavar, ha jól felkészült hozzáértőtől kapjuk – Osman P.) Célom egy olyan képeskönyv létrehozása volt, amely bemutatja a mostani és a következő generációknak egy olyan letűnt magyar világ és társadalmi osztály életkörülményeit, mely tőlünk nyugatra megmaradt, nálunk azonban visszahozhatatlanul eltűnt, volt, nincs!”

A „képeskönyv”-nél senki se gondoljon valamiféle, e szó megszokott jelentése szerint kissé leegyszerűsítő, netán mesterkélt könnyed bemutatásra. Kellemes, gördülékeny előadásmóddal ugyan, de a bemutatás szakmai értékét csorbító bármilyen kompromisszum nélkül, intelligens érdeklődőknek, hozzájuk méltó módon adja át tudását a szerző. S aki azt

mondaná, kit érdekel ma már az a letűnt magyar világ és társadalmi osztály, gondoljon arra, kit érdekelnek ma már azok a gazdagok és előkelők, legalábbis azok túlnyomó többsége, akik számára a reneszánsz, a barokk vagy éppen a rokokó remekei készültek.

Úgy illik, hogy a recenzens itt elfogultságot jelentsen be. Nemcsak azért, mert könyvekkel élő emberként a tudásközlés egyik csúcsának tekinti a legjobb hozzáértéssel megírt ismeretterjesztő műveket, amilyen ez a kötet is. Ezen túlmenően azért is, amit a szerző bemutatkozásul elmond magáról a Szép Házak Online oldalán (<http://www.szep hazak.hu/tervezo-portre/somlai-tibor-belsoepitesz/256/>): „A nagyapám volt Magyarországon az első szabadalmi ügyvivő, édesapám vette át az irodát, és magától értetődően nekem is folytatnom illett a családi hagyományt: így kerültem először a Műszaki Egyetemre, majd a Bánki Donát Műszaki Főiskolára. Ezután, mivel mindig is a bútorok érdekeltek, jelentkeztem az Iparművészeti Főiskolára.” És nem csekélység, hogy hogyan került erre a pályára: „Némi szerencse is kellett hozzá. Egy atyai jóbarátom, Koller György ajánlott Amerigo Totnak, aki akkoriban épített egy házat a Táncsics Mihály utcában, és belsőépítészt keresett. Tot bérbe adta a házat neki, aki ott nyitotta meg a Rézkarcoló Művészek Alkotóközösségének galériáját. Ennek a háznak a belsőépítészeti kialakítása lett az első munkám.” Erre mondják, hogy „erős kezdés”, a folytatásban pedig sok egyéb között a General Electric európai központja is szerepel, ami igencsak rangos referenciának tűnik. Ki tudná szakmailag jobban, igazán hitelesen érteni, értékelni és bemutatni az ilyen enteriőrökben megtestesülő alkotásokat, mint aki maga is „nem középiskolás fokon” műveli ezt a mesterséget? Ami pedig ebből még nem magától értetődő: Somlai a magyarázataiban, ismertetéseiben, „tárlatvezetéseiben” nagy láttató erővel, kitűnően bánik a szavakkal is.

Csengel-Plank Ibolya írja az itt olvasható Belső fényképek – enteriőrök – szobabelsők c. tanulmányában: „Az enteriőr (francia: *intérieur*: ’belső tér’) fogalma az építészetben kettős jelentéssel bír: Az egyik értelmezés szerint a tér építészetileg körülhatárolt belsejét jelenti, másik megközelítésben *a művészi igényel berendezett helyiséget*” (kiemelés a recenzio szerzőjétől). A fényképek és Somlai ismertetései ennek a művészi igénynek a sokféle megvalósulását mutatják be. Ezek mindenképpen és nagyon is példaértékűek. Természetesen nem abban, hogy hogyan igyekezzünk berendezni a környezetünket – de szép is lenne –, hanem magában az igényességben, amellyel az ember igyekszik széppé és lehetőleg, a funkciójának megfelelően, elegánssá tenni a környezetét. Végső soron abban az értelemben, ahogy a szecesszió behozta a hétköznapiakba, a széles tömegek mindennapi életébe, sőt otthonaiba is a tárgykultúrát.

A kötet kapcsán írja a fényképészetről: „A funkció egyértelmű tolmácsolása éppúgy alapfeladat, mint a belső állapotának és a berendezés kvalitásának kifejezése. ... A fényképek általában pontos jelzéseket nyújtanak arról, hogy az épületek gazdái miként becsülik meg a környezetüket, mire tartják azt, és milyen lehetőségekkel rendelkeznek.” Fűzzük ide is, amire fentebb már utaltunk: azon túl, hogy az épületek gazdái milyen enteriőrökkel becsülték magukat, azok közül a mások számára is megismerhetőknek igen fontos presztízshordozó

funkciójuk is volt. Egyaránt kellett hirdetniük gazdáik vagyoni erejét, státusát, valamint művelt ízlését és igényességét (még ha ez utóbbiakban olykor a belsőépítész pótolta is ki a gazda hiányosságait).

A történelmi képeken, a különlegességszámba menő látványokon és a gazdagság felső szintjein megvalósult belsőépítészeti kultúra képtárán túl Kiss Éva A múlt varázslata c. tanulmánya egy további, igen fontos adalékkal is szolgál mindezeknek a hazai ipar fejlődésére gyakorolt jótékony hatásáról: „Ezeknek a lakásoknak a berendezéséhez a tulajdonosoknak a kézműves hagyományokat folytató kivitelezőkhöz kellett fordulni. ... Az akkori Magyarországon még élt a hagyományos kézművesség, és ennek kedveztek a hazai viszonyok is, hiszen a bútorgyártás területére sem a nagyüzemi jelleg volt a jellemző. Kitűnő asztalosmesterek, műhelyek megbízható, szolid kézművesmunkával egészítették ki a berendezést. Olykor hűséges másolatok készültek, kiegészítve egy-egy bútoregyütttest. Így egy régi székhez három újat adtak, vagy a meglévő tárgyak szellemében, ám kicsit igazodva a modern igényekhez is, franciaágyat vagy kényelmes heverőt illesztettek a berendezéshez.”

Dr. Osman Péter