

## KÖNYV- ÉS FOLYÓIRATSZEMLE

*Gordian Hasselblatt (ed.): Community Trade Mark Regulation (Közösségi védjegyrendelet). München, 2015*

Az Európában megjelenő valamennyi védjegykommentár – beleértve a *Faludi-Lukácsi*-féle magyart is – hosszabb-rövidebb terjedelemben foglalkozik a közösségi védjegy megszerzésének, fenntartásának, oltalmának szabályaival. Kifejezetten a közösségi védjegyrendeletéről szóló könyv azonban csupán *Charles Gielen* és *Verena von Bomhard* kis kommentárja, valamint az *Eisenführ-Schennen*-féle rövid kommentár (4. kiadás), de kézikönyv terjedelmű kommentár e témában eddig nem jelent meg.

Ezen a helyzeten változtatott a *Hasselblatt* szerkesztésében népes szerzői gárdát maga mögött tudható kommentár, amelynek ismertetésére az alábbiakban vállalkozom. A kommentár legnagyobb részét természetesen a közösségi védjegyrendelet (KVR)<sup>1</sup> cikkről cikke történő ismertetése, a Belső Piaci Harmonizációs Hivatal (BPHH) és az európai bíróságok vonatkozó joggyakorlatának feldolgozása (p. 1–1234) alkotja. Szó van továbbá a jogérvényesítési irányelvről (p. 1235–1246), a jogérvényesítés szabályairól az Európai Unió 28 tagállamában (p. 1247–1450), amit a vonatkozó európai jogszabályok hatályos szövege (1451–1526) egészít ki. Lezárja ezt a kommentárban feldolgozott ítéletek és határozatok lelőhelyeinek mutatója s végül a tárgymutató. A mű tartalmának ilyen vázlatos áttekintése is bizonyára sejteti, hogy hagyományos német alaposággal megírt műről van szó.

Az előszóban a BPHH elnöke, *António Campinos* többek között azt mondja, hogy a könyv hiányt tölt be, mivel a közösségi védjegyről ehhez fogható angol nyelvű kommentár eddig nem jelent meg.

A mű olyan időpontban jelenik meg – mondja – amikor a közösségi védjegy jog reformja utolsó előtti fázisába lépett: az EU Bizottsága, a Tanács és az Európai Parlament a végső simításokat végzi a „védjegycsomag”-on, amely a közösségi védjegyrendelet, valamint a védjegyirányelv korszerűsítését és a további jogharmonizációt célozza.

Ezek a változások szerinte azt is jelzik, hogy az üzleti élet egyre inkább nemzetközivé válik, s abban a szellemi tulajdon-jogok előkelő helyet foglalnak el.

A BPHH által a közelmúltban készített tanulmány azt állapította meg, hogy az Európai Unió gazdasági tevékenységének 39%-át olyan iparvállalatok teljesítik, amelyek a szellemi tulajdon-jogokat intenzíven használják. A foglalkoztatottak vonatkozásában ez azt jelenti, hogy az európai munkavállalók 26%-a közvetlenül a szellemi tulajdont hasznosító iparban tevékenykedik, a munkavállalók további 9%-a pedig közvetetten kapcsolódik az emlí-

<sup>1</sup> A Tanács 207/2009/EK sz. rendelete a közösségi védjegyről.

tett ipari szektorhoz. A külkereskedelem 90%-áról pedig ugyanezt lehet mondani – állítja *Campinos*.

Rátérve magára a kommentárra, néhány olyan részről emlékezem meg, amelyet a gyakorlat szempontjából különösen fontosnak tartok.

Ezek egyike az *abszolút lajstromozást gátló* okok (KVR 7. cikk). Ennek a fejezetnek a szerzője, aki egyben a könyv szerkesztője, *G. Hasselblatt*. A hatályos szöveg elemzését megelőzően az EU Bizottsága által 2013-ban előterjesztett reformjavaslat idevonatkozó részét ismerteti: a védjegy grafikai ábrázolása követelményének a megismerhetőség követelményével való felváltása; a szóvédjegyek leíró jellegének vizsgálatánál a tagállamok nyelvének figyelembevétele.

Bevezetésként azokat az általános elveket ismerteti, amelyek az elbírálás alkalmával irányadóak. Ezek: a közérdek, a 7. cikkben felsorolt lajstromozást gátló okok taxatív (kizárólagos) jellege, az áruk és szolgáltatások egyenkénti vizsgálatának a követelménye, a hivatalbóli vizsgálat, a teljes körű vizsgálat, az érdekelt közönség, a vizsgálat szempontjából releváns idő, a nemzeti hivatalok határozatainak nem kötelező jellege, a közösségi védjegy egységeségének az elve.

Ezt követően sorra veszi a közösségi védjegyrendelet 7. cikke (1) bekezdésében meghatározott abszolút lajstromozást gátló okokat. Nevezetesen

- a) a grafikai ábrázolhatóság hiánya;
- b) a megkülönböztetőképesség hiánya, amely nélkül a védjegy fő funkcióját nem tudja kifejteni, azaz nem képes az áru vagy szolgáltatás származását szavatolni – a kommentátor ezt követően az összbenyomás jelentőségét fejti ki;
- c) a leíró megjelölések tilalma vonatkozásában a szabály értelméről a kommentátor azt mondja, közérdek, hogy az ilyen megjelölések mindenki számára hozzáférhetőek legyenek, ez indokolja a szigorú vizsgálatot. Ezzel kapcsolatban a szuggesztív védjegyekről úgy vélekedik, hogy azoknak csak akkor van esélyük a bejegyzésre, ha bizonyos mértékben határozatlanok vagy kétértelműek, és meglepő vagy szokatlan elemük van. Táblázatok szemléltetik a joggyakorlatot az elfogadott és az elutasított leíró védjegyekről;
- d) az általános nyelvhasználat miatt vitatott megjelöléseket ugyancsak táblázat mutatja be: elfogadott és elutasított bejelentések;
- e) részletesen tárgyalja a térbeli védjegyeket. A magyar olvasó számára érdekes lehet a Rubik-kocka ábrája is úgy, amint az a magyar szabadalmi leírásban, valamint ahogy a bejegyzett közösségi védjegyben szerepel;
- g) a megtévesztő védjegyek tárgyalása során néhány ilyennek nem tartott védjegy olvasható példaként: ETA EARTH TO AIR SYSTEM, FUCKING HELL – nem vagyok meggyőződve, hogy vita esetén az európai bíróságok ugyancsak ilyen kedvező határozatot hoztak volna;

- h) állami címerek, zászlók, jelvények vonatkozásában a kommentátor kiemeli a Párizsi Unió Egyezmény 6<sup>ter</sup> cikkében foglalt azonos tilalmat. Érdekes, hogy nem tér ki a nemzeti színű zászlók felhasználásának tilalmára, feltehető, hogy a közösségi védjegy-jogban ez a kérdés eddig nem merült fel;
- i) egyéb címerek esetében a lajstromozási akadályt hozzájáruló nyilatkozattal lehet áthidalni – jelzi;
- j) a borok, szeszes italok földrajzi származására utaló hamis megjelölésekről helytállóan mondja, hogy ez a rendelkezés a TRIPS-megállapodás alapján utólag került be a közösségi védjegyrendeletbe, s az európai joggyakorlatban ezt a tilalmat széleskörűen (broad) alkalmazzák;
- k) a mezőgazdasági termékek és élelmiszerek vonatkozásában a kommentátor azt mondja, hogy ha ezek földrajzi árujelzőként már oltalom alatt állnak, akkor csak együttes védjegyként jegyezhetők be – mint az a FETA sajt esetében történt.

Az abszolút lajstromozást gátló okoknak a jogszabály sorrendjét követő részletes tárgyalása után szinte azonos terjedelemben, fenomenológiailag is tárgyalja a 7. cikk rendelkezéseinek alkalmazását: szóvédjegyek, jelmondatok, ábrás védjegyek, jelölő védjegyek, mintázatvédjegyek, illatvédjegyek, tapintásvédjegyek – s mindezt persze ugyancsak a joggyakorlat bemutatásával.

A példamutató alapossgal feldolgozott fejezettel kapcsolatban csupán egyetlen kritikus észrevételem van: az idézett irodalomban meglepően kevés az angol nyelvűre való hivatkozás, francia pedig nincs is. Az angol nyelven közzétett kommentár olvasóinak jelentős része ugyanakkor nem tud németül, s így a német irodalmi forrásoknak aligha tud utánajárni.

A *relatív lajstromozást gátló okok* (8. cikk), illetve az erről szóló fejezet kommentátora A. Jaeger-Lenz, a *közösségi védjegyoltalomról* (9–12. cikk) szóló fejezet kommentátorai pedig E. Skrzdlo-Teleska és M. Zuk ilyen szemrehányást már nem érdemelnek, sőt, az utóbbiak szinte kizárólag angol nyelvű szakirodalmi forrásokra hivatkoznak. A kettős azonosság (*double identity*) tárgyalását követően a hasonlóság vizsgálata kapcsán részletesen írnak a gyenge megkülönböztetőképesség (*weak distinctive character*) és az erős megkülönböztetőképesség (*enhanced distinctiveness*) jelentőségéről, amikor az összetéveszthetőséget vizsgálják. Hasonlóképpen lényeges szempont a domináns jelleg, az érintett közönség, a figyelem mértéke (*degree of attention*), amit megkoronáz az átfogó értékelés (*global assesement and appreciation*). A jóhírűség tárgyalásánál figyelemre méltó az arra történő emlékeztetés (nem Benelux államokbeli szerzőktől), hogy ez a rendelkezés a Benelux jogból került a közösségi védjegyjogba. Érthető – mondom mint recenzor –, hogy ezzel nemcsak a magyar, de az angol vagy a francia bíróságok sem könnyen barátkoztak meg – ehelyütt az ezekben az országokban működő közösségi védjegy bíróságokra is gondolok. Ez a fejezet ezért a legtöbb olvasó számára ma is hasznos információt tartalmaz.

A *közösségi védjegyoltalom joghatásai* (9–12. cikk) c. fejezet, amelynek kommentátorai – mint fentebb említettem – Skrzdlo-Teleska és M. Zuk, ugyancsak számos példát és illusztrá-

ciót tartalmaz a védjegyek azonosságára, hasonlóságára, megkülönböztethetőségére – szerintem ez a mű egyik legolvasmányosabb része. Ez még annak ellenére is így van, hogy az olvasónak néhányszor az az érzése, hogy egyes megállapítások – más fogalmazással – megismétlik a korábbi fejezetekben olvasottakat. Ez mégsem baj, mert az a régi „szabály”, hogy minden fejezet önálló életet él, azt jelenti, hogy az olvasónak, akit csak a védjegy oltalma érdekel, ne legyen feltétlenül szükséges a jogszerzés feltételeiről szóló fejezeteket is elolvasnia.

A *jogkimerülés* (13. cikk) c. fejezet kommentátora *W. Bettink* és *A. Bekema*. A magyar olvasó, aki ilyen tárgyú ítéletekkel ritkán találkozhat, azt a meglepő tanulságot vonhatja le, hogy más tagországokban az alperesek ezt a védekezést gyakran veszik igénybe. Érdekesek még ugyanitt a védjegyes termék felújítása (javítása), valamint átcsomagolása, újracímkézése tárgyában kifejtettek.

A *védjegy használata* c. cikk a közösségi jogban is döntő jelentőségű. *A. Nordemann* mint kommentátor ehelyütt csak az alapvető rendelkezésekről ír, de ezek gyakorlatilag a felszólalási, törlési valamint jogérvényesítési ügyekben is relevanciát nyerhetnek. Találón mutat rá arra, az ebben a vonatkozásban (is) jelentkező különbségre, ami a lajstromozási elven alapuló közösségi védjegyjog és az USA használati elven (a jogszerzés a használattal történik) alapuló védjegyjoga között fennáll. Ennek a különbségnek a következménye, hogy a közösségi védjegyjog nem ismeri a védjegy használatának hivatalbóli vizsgálatát, ellentétben az USA védjegyjogával.

A *közösségi védjegy bejelentése* (25–28. cikk) c. fejezet kommentátora *D. Kipping*. Itt az olvasó többek között azt tudhatja meg, hogy napjainkban a BPHH-hoz benyújtott védjegybejelentések 95%-a elektronikusan érkezik. Hozzáadandó ehhez a telefaxon benyújtott védjegybejelentések száma. A nemzeti hivatalok útján történő közösségi védjegybejelentésekről a kommentátor úgy véli, hogy ezek száma ma már elenyésző, s a jövőre nézve ezt megszüntetni képzeli.

Az *osztályozás* (28. cikk) fejezetben ugyanez a kommentátor részletesen tárgyalja a fejezetcímek használatával kapcsolatos jelenlegi helyzetet, amelyet az Európai Bíróságnak az IP Translator-ügyben hozott ítélete alapozott meg, hiszen megváltoztatta a BPHH és több nemzeti hivatal gyakorlatát, valamint indítéka volt a konvergenciaprogram bevezetésének.

A *felszólalás* (41. cikk) alighanem a közösségi védjegyrendelet sűrűn alkalmazott rendelkezései közé tartozik. A kommentátor *A. von Bismarck* és *S. Jacobs*, akik részletesen tárgyalják a felszólalás benyújtására jogosultak körét, a tárgyi feltételeket, majd a közösségi jogban sajátos „megfontolási-egyezkedési időszak” (*cooling off period*) jellegzetességeit: meghosszabbítás, lejárat következményei, egyezkedés ezen időszak alatt és után.

A felszólalásnak bizonyos mértékig párdarabja a *védjegy érvénytelenné nyilvánítása* (52–57. cikk). A kommentátor *G. Vos* indokoltan helyezi a tárgyalás súlypontját a rosszhiszeműségekre, amelyről azt mondja, hogy az a közösségi jog sajátos intézménye (*European concept*), amelyet az Európai Unió tagállamaiban egységesen kell értelmezni. (Véleményem szerint

számos egyéb olyan védjegyjogi fogalom van, amit egységesen kell értelmezni.) Ugyanakkor erre a fogalomra – mondja – a mai napig sem sikerült világos meghatározást kidolgozni. Hivatkozik Sharpston főtanácsosra, aki szerint ami az egyik gazdasági szereplő számára roszhiszeműség, a másoknak tisztességes szokás.

A sajtós: kétrészes *fellebbezési eljárás (notice, grounds)* (58–65. cikk) kommentátora *K. Parviainen* a „szigorú” és „kevésbé szigorú” formai, valamint tartalmi követelményeket írja le. Ezek ismerete nélkül véleményem szerint nem érdemes csatába indulni – az EU Törvényszéke e tárgyban számos ítéletet hozott.

A *BPHH előtti eljárás* (75–93. cikk) c. fejezet tárgyalása több részben történik: általános rendelkezések, amelynek kommentátorai *R. Böckenholt* és *M. Berger*; újbóli érvénybehelyezés, kommentátor *M. Berger*; hivatkozás általános elvekre, kommentátor *Engin-Deniz*; költségek, ennek kommentátora *M. Mosing*; védjegylajstrom és kiadványok, kommentátor *G. Staber*; képviselő, ennek kommentátora *T. Scourfield*.

A *jogviták* (94–108. cikk) címet viselő fejezet kommentátora *C. Menebröcker* és *S. Stier*, a *tagállami jogra gyakorolt hatásokról* (109–114. cikk) szóló rendelkezéseket *C. Barrett Christiansen* kommentálja, a *BPHH-ről* (115–144. cikk) szóló rendelkezéseket *S. Stamm*, *R. Manea*, *G. Schneider*, *Ph. von Kapff*, a *közösségi védjegylajstromról szóló rendelkezéseket* (145–161. cikk) *T. Bösling*, a *záró rendelkezéseket* (162–167. cikk) pedig *A. Hallemans*.

A kiadvány különösen értékes része a *jogérvényesítés szabályai az Európai Unió 28 tagállamában* c. rész, amelyben valamennyi ország joga egységes tematika szerint van feldolgozva. Ehelyütt csupán a Magyarország (*László Áron*) részről emlékezem meg. Véleményem szerint ezt a beszámolót különösen a magyar bírósági gyakorlatra történő hivatkozások színesítik, szemben például a Csehországról vagy Lengyelországról szóló fejezettel, ahol a szerzők megelégedtek a normatív rendelkezések bemutatásával.

A mű egésze elismerést érdemel. A közel 50 fős szerzői gárdának már a kiválasztása is figyelemre méltó teljesítmény, az egyes részek egymással párhuzamos, határidőre történő elkészítettése nemkülönben. S akkor még nem is szóltam a kommentárok, valamint az országbeszámolók szakmai színvonaláról.

Érdemes még megemlíteni a szerkesztő bátorságát, aki a közösségi védjegy jog reformjának évek óta folyó előkészítési munkálatai ellenére vállalkozott arra, hogy e hatalmas munkát elvégezze és a nagyszámú szerzővel elvégeztesse, vállalva azt a kockázatot, hogy a mű egyes részei esetleg túlhaladottá válnak.

A kommentár már csak az abban feldolgozott több mint 700, az európai bíróságok által hozott ítélet, valamint a közel 400 BPHH-határozat miatt is rendkívül hasznos kézikönyv mind a gyakorlat, mind az elmélet számára.

*Dr. Vida Sándor*

*Bevezetés a szerzői jogba. Jegyzet az alapfokú szerzői jogi tanfolyamhoz. Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala, 2015; ISBN 978-963-9157-79-8*

Tanfolyami jegyzet a hivatalos címe, ám egyúttal – érdeme szerint – kitűnő bevezetés a szerzői jogra vonatkozó alapvető ismeretekbe mindenkinek, akit érdekel e témakör, és még inkább azoknak, akik nem engedhetik meg maguknak, hogy tudatlanok legyenek e gazdaságilag nagyon is fontos területen. Némi maximalizmussal megkockáztatható: kötelező olvasmánynak kellene lennie minden felsőfokú és továbbá posztgraduális képzésben. Szűkíthetjük ez utóbbit úgy, hogy az azokra a szakterületekre vonatkozó képzésekben, amelyeken szerephez juthat a szerzői jog is, ám ha végiggondoljuk, arra jutunk, hogy a gazdasági és a tudományos vonatkozásokat – pl. a kapcsolódó marketing- és publikációs tevékenységeket – is számításba véve aligha találunk olyat, ahol ne jutna szerephez. A jegyzet A szellemi tulajdon-védelem jelentősége c. alfejezetében is ezt emeli ki: „A szellemi tulajdon-védelemmel kapcsolatos jogok *jelentőségét* nem lehet eléggé hangsúlyozni, eszközrendszerük – közvetve és közvetlenül – *átszövi mindennapi életünket*. A kreativitás gyümölcseit élvezzük a technikai eszközök egyre kifinomultabb tárházának használatával (lásd a szabadalmi oltalom alatt álló találmányokat), a művészeti alkotások (szerzői jogi oltalom alatt álló zenei, irodalmi mű, képzőművészeti alkotás stb.) élvezetével, fogyasztóként hozott döntéseink során (lásd a lényegében az egyes márkajelzések védelmét biztosító védjegyoltalmat) vagy akár a minket körülvevő tárgyak által nyújtott esztétikai élmények befogadásával (lásd a formatervezési minták oltalmát).”

Azoknak, akik a szerzői joggal még nem igazán találkoztak, két döntő jelentőségű ok is felhozható az itt felkínált ismerkedésre. Az egyiket a legjobban az innováció atyjának is nevezett J. A. Schumpeter klasszikus tétele foglalja össze: „A lehetőségekről jól végiggondolt közgazdasági megfontolások alapján mondjunk le, ne pedig azért, mert nem ismerjük őket.” (J. A. Schumpeter: *A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1980.*) Valójában a másik ok is a lehetőségekhez kapcsolódik: annak az eshetőségéhez, hogy ha az ember megsérti más szerzői jogát, arra csúnyán ráfizethet – és ebben nem mentség a tudatlanság.

Civilizált körülmények között a tulajdon jogi kategória, a tulajdonost a jogrend ruházza fel az általa meghatározott jogokkal – a római jog klasszikus meghatározása szerint ez a birtoklás, a használat/hasznok szedése és a rendelkezés. (Kevésbé civilizált viszonyok közt az ököljog vagy a nyers erőfölény teszi ezt – amiből az is következik, hogy míg a szerzői jog alapvetően abszolút jellegű, szilárd jogviszonyt teremt – más kérdés a jogérvényesítés problematikája –, az ököljog és az erőfölény finoman szólva volatilisssá teszi a tulajdonlást.) Különösen fontos ez a szellemi tulajdon tárgyai esetében, hiszen azok hasznosítása a legtöbbször elválaszthatatlan a közreadásuktól, attól kezdve pedig a tulajdonosuk csak a jogrendre támaszkodhat mind a hasznok szedésében, mind az esetleges értékesítésben.

A kiadványból idézve (a továbbiakban minden idézet onnan van): „A Szellemi Tulajdon Világszervezete a szellemi tulajdon fogalmának rövid meghatározásaként csak arra utal, hogy a szellemi tulajdon az ész szüleményeit foglalja magában. Kicsit konkrétan fogalmazva a szellemi tulajdon kifejezés az emberek olyan alkotásait, műveit illeti, amelyek szellemi tevékenység révén jöttek létre, és a tulajdonjog-védelemhez hasonló jogvédelem alatt állnak.” És „A szellemi tulajdonjog védelmének alapja monopoljog: az alkotás létrehozójának kizárólagos joga van arra, hogy alkotásával rendelkezzen, és maga dönthesse arról, hogy felhasználását, hasznosítását milyen feltételek mellett engedélyezi. A szellemitulajdon-védelmi rendszereknek e monopoljog meghatározása mellett szem előtt kell tartaniuk azonban a szellemitulajdon-védelem által oltalmazott alkotások felhasználóinak érdekeit is, azt, hogy a kulturális tartalmakhoz, a technológiai fejlesztésekhez hozzájuthassanak. A szellemitulajdon-védelemnek egyensúlyt kell tehát biztosítania a jogosultak és a felhasználók érdekei között.” Tiszta beszéd, jogos egyensúlykeresés: az oltalom intézménye végső soron arra szolgál, hogy ösztönözze az alkotókat, s egyúttal érvényre juttassa a társadalomnak az alkotások hasznosításához fűződő érdekeit.

A „tulajdon” mibenlétét illetően A szerzői jog alapjai c. fejezet A mű c. alfejezete már pontosabb meghatározást ad: „A szerzői jog az irodalom (pl. szépirodalmi művek, színművek), a tudomány (pl. szakirodalmi művek) és a művészet (pl. zeneművek, filmalkotások, rajzok, festmények, fotóművészeti alkotások, iparművészeti alkotások, építészeti alkotások) területén létrehozott művek számára biztosít jogi védelmet. A felsoroltak csak példák, léteznek olyan művek is, amelyek nem sorolhatók be a hagyományos értelemben vett irodalom, tudomány és művészet alkotásai közé, de mégis szerzői jogi védelmet élvezhetnek. Ilyenek például az adatbázis vagy a szoftver. A védelem alatt álló műveket tartalmazó felsorolás pusztán iránymutatásul szolgál: támpontot ad ahhoz, hogy milyen jellegű alkotások esetében merül fel az oltalom lehetősége.” A szerzői jogi törvényünket illetően ismételt is kiemeli: „A törvényi szabályozás nyitott: bármilyen, a törvényben nem említett műalkotás is szerzői műnek minősülhet, feltéve, hogy a védelem további feltételeit teljesíti.” És „Az oltalom további feltétele azonban, hogy az adott alkotás szerzőjének szellemi tevékenységéből fakadó egyéni, eredeti jellegű legyen. Az egyéni, eredeti jelleg megítélése nem függ mennyiségi, minőségi, esztétikai jellemzőktől vagy az alkotás színvonalára vonatkozó értékítéllettől. A szerzői jogi védelem szempontjából tehát nincs jelentősége annak, hogy különleges kreativitás vagy művészi színvonal jellemzi-e az alkotást. A védelem fennállását e körülmények nem befolyásolhatják.”

Ugyanakkor, a Kivételek a szerzői jogi védelem alól c. alfejezet leszögezi: „A jogalkotó meghatározott okok miatt bizonyos alkotásokat kivett a szerzői jogi oltalom köréből, annak ellenére, hogy az egyéni, eredeti jelleg adott. Ennek megfelelően nem részesülhet szerzői jogi védelemben az ötlet, az elv, az elgondolás, az eljárás, a működési módszer és a matematikai művelet. Ezek ugyanis a műben foglalt tartalmat adják, kifejeződésük (pl. a 'filmötlet' szinopszisba foglalása, az 'eljárás' kifejtése tudományos cikkben), és nem pedig maguk a

gondolatok részesülhetnek védelemben, *a szerzői jog ugyanis a 'formát' védi, és nem a 'tartalmat'*” (Utolsó kiemelés a recenzió szerzőjétől.) Továbbá: „Nem részesülnek védelemben a sajtótermékek közleményeinek alapjául szolgáló tények vagy napi hírek sem. Ennek oka, hogy a jogalkotó a szerzők művel kapcsolatos jogainak védelméhez fűződő érdekén túlmutatónak értékelte a sajtó- és információszabadság érvényesülését, vagyis az információhoz jutás közérdekét. Nem részesülhetnek szerzői jogi védelemben a *folklor kifejeződései* sem, itt ugyanis nem azonosítható a szerzői jog alanya, a szájról szájra terjedő művek esetében az eredeti szerző személye nem visszakereshető. Ugyanakkor nem tartoznak a folklor kategóriájába a népi ihletettséggű művek, pl. a népies műdalok vagy a népi mintával díszített ruhadarabok sem, így ha ezeknek egyéni, eredeti jellege van, akkor szerzői jogi védelem alatt állnak. Érdekesség, hogy funkciójukat tekintve az internetes mémek is a folkloralkotások körébe tartoznak, ha szerzőjük nem ismert.”

„A szellemi tulajdon-védelem két területre osztható: a szerzői jog- és az iparjogvédelemre. A két oltalmi ág közös jellemzője, hogy valamely kreatív, egyedi szellemi alkotás létrehozóját védelmezi.” A jegyzet ehhez alapos összevetéseket ad. Egy alfejezete tárgyalja az egyes oltalmi formák rövid bemutatását, összehasonlítását, a rá következő pedig a szerzői jogi védelem és az iparjogvédelem összehasonlítását. Ezeket egy kultúrtörténetként is érdekes összegzés követi a szerzői jog történetéről. Itt olvasható egyebek közt: „Az első, a szerzői joggal közvetetten valóban magát a szerzőt felruházó jogforrás Stuart Anna angol királynő 1709/1710-es statútuma volt ... A szerzői jog a mű állami nyilvántartásba vételével, regisztrációjával keletkezett, és átruházható volt. Az angol példát más államok szerzői jogi jogalkotása némi késéssel követte, így 1790-ben az Amerikai Egyesült Államok, 1793-ban Franciaország s végül 1837-ben Poroszország is megalkotta első szerzői jogi törvényét.” És: „A szerzői jog területén napjaink legfontosabb kihívása a szerzői jogi oltalom adaptálása a digitális forradalom eredményeképpen kialakult új technológiai környezethez. Ehhez szorosán kapcsolódó feladat a főként online környezetben előforduló jogsértések elleni hatékony jogérvényesítés megfelelő biztosítása.”

Amennyire magától értetődő, milyen nagy jelentőséggel bír a szerzői alkotások hasznosítása a gazdaságban, így Magyarországon is, annyira tanulságos áttekinteni az erre vonatkozó tényleges adatokat. Kitűnő, részletes összesítést ad ehhez az SZTNH A szerzői jogi ágazatok gazdasági súlya Magyarországon 4. c. tanulmánya (2014).

A jegyzet fontos jellemzője, hogy a joganyag megértését a szövegbe ágyazott, mindenki számára könnyen érthetően előadott jogesetek és azokhoz fűzött magyarázatok segítik. Olyan kérdésekre is kitér, amelyek specifikusan a legújabb informatikai és infokommunikációs termékekhez és alkalmazásokhoz, valamint a modern gazdaság- és üzemszervezési megoldásokhoz kapcsolódnak. Példák erre, egyebek közt a merchandisingjog; a művek feletti kontroll biztosítása és a DRM alkalmazása; a linkek használata; a fájlcsere szerzői joga.



A nagy fejezetek:

*A szerzői jog alapjai* – benne, egyebek közt: Kivételek a szerzői jogi védelem alól / A szerzői jogi védelem keletkezése / Öröklés és jogutódlás / A kapcsolódó jogi jogosultak („Fontos különbség a szerzői és a kapcsolódó jogok között, hogy a kapcsolódó jogok esetében a vagyoni jogok meghatározása kimerítő jellegű, míg a szerzői jogok esetében a vagyoni jogok felsorolása példákon alapul, és a mű bármely felhasználása fő szabály szerint engedélyköteles. További különbség a szerzői jogokhoz képest, hogy a kapcsolódó jogok tekintetében a vagyoni jogok fő szabály szerint más személyre szerződés révén átruházhatók. A szerzői művek esetében az átruházás inkább kivételes lehetőség.”).

*A szerző személyhez fűződő és vagyoni jogai* – benne: A mű nyilvánosságra hozatalának joga / A mű egységének védelme / Vagyoni jogok / A többszörözés joga / Átdolgozás (egy érdekes jogeset szól arról, hogy a paródia nem minősül engedélyköteles átdolgozásnak) / A követőjog és a fizető köztulajdon.

*A szerzői jog főbb korlátai* – benne: Védelmi idő / Szabad felhasználás / Átvétel / Egyes művek felhasználása tájékoztatás céljára / A szabad felhasználások általános többletfeltétele / A jogkimerülés / A szerzői jogok gyakorlásának további jogszabályi korlátai.

*A szerzői művek felhasználása* – A felhasználási szerződés / A forma / A tartalom / Az életműszerződés tilalma („Jogtörténeti előzmények alapján a törvény megtiltja, hogy valamely felhasználó olyan szerződést kössön a szerzővel, amely meghatározhatatlan számú, jövőben megalkotandó műre vonatkozik. A szerző munkásságának egész életére történő megvásárlására, vagyis ún. életműszerződés kötésére tehát nincs lehetőség.”) / A jogdíj („A felhasználási szerződés fontos eleme a jogdíj, azaz a felhasználásért fizetendő ellenszolgáltatás mértékének meghatározása. A jogdíj mértékére iránymutatásul szolgálhat az a rendelkezés, miszerint a jogdíjnak – eltérő megállapodás hiányában – a felhasználáshoz kapcsolódó bevétellel kell arányban állnia.”) / Nevesített szerződéstípusok / A közös jogkezelés fogalma és célja [„A közös jogkezelő szervezetek olyan társadalmi szervezetek, egyesülések, amelyek a szerzőket (és a szomszédos jogi jogosultakat) tömörítik abból a célból, hogy e szervezeteken keresztül gyakorolhassák bizonyos szerzői (és szomszédos) jogaikat.”] / Milyen területen beszélhetünk közös jogkezelésről? („A közös jogkezelő szervezetek csak a vagyoni jogok gyakorlását láthatják el, a személyhez fűződő jogok gyakorlása mindig a szerzőnél vagy jogutódjánál marad.”) / Díjszabás / A munkaviszony keretében létrehozott mű.

*A szerzői jog a digitális korban* – Vagyoni jogok az interneten / Egyes műfajták/műtípusok online felhasználása / A művek feletti kontroll biztosítása és a DRM alkalmazása [„A szerzők szempontjából a gyakorlatban elsődleges problémának a rendelkezési jog gyakorlása tűnhet, hiszen egy világot behálózó, gyorsan változó rendszerben nemhogy érvényesíteni nehéz a szerzői jogi igényeket, de problémát jelenthet egy-egy mű útjának nyomon követése is. E nehézségek kezelésére, leküzdésére fejlesztették ki az ún. hatásos műszaki intézkedéseket, amelyek segítségével a szerzők ellenőrizhetik műveik felhasználását. A másik hatékony eszköz a jogsértések elleni védekezéshez a jogkezelési adatok védelme, angolul a Digital

Rights Management (a továbbiakban: DRM).”] / Alternatív modell az online felhasználások engedélyezésére – a Creative Commons [„a hagyományos felhasználási szerződés modellje mellett megjelent egy – alapvetően a szabad felhasználás irányába mutató – új engedélyezési technika, a Creative Commons (’kreatív közjavak’, ’CC’). A CC célja lényegében, hogy az online hozzáférhetővé tett szerzői művek tekintetében az engedélyezést – és ezáltal persze a felhasználást – megkönnyítse.”]

*A szerzői jogi jogérvényesítés – Hamisítás Elleni Nemzeti Testület (HENT) / A jogérvényesítés jogi eszközei / Büntetőjogi eszközök / A Szerzői Jogi Szakértő Testületet szakvéleménye – avagy a bizonyítás egyik eszköze / A jogérvényesítés további lehetőségei / Az értesítési és eltávolítási eljárás: „Az interneten elkövetett szerzői jogi jogsértésekkel kapcsolatban lehetőség van az ún. értesítési és eltávolítási eljárás (notice and takedown procedure) igénybevételére. Ezt a lehetőséget nem az Szt., hanem az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások, valamint az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások egyes kérdéseiről szóló 2001. évi CVIII. törvény (Elkertv.) tartalmazza. Az eljárás célja, hogy per megindítása nélkül nyújtson lehetőséget a jogosult számára, hogy a jogait sértő, konkrétan megjelölt tartalmakat – a közvetítő szolgáltatást végző közreműködésével – az internetről eltávolíttathassa. ... A közvetítő szolgáltató azért érdekelt a felszólítás teljesítésében, mert az Elkertv. külön rendelkezik arról, hogy ha ezt az eljárást a jogszabályban foglaltaknak megfelelően lefolytatja, mentesül az esetleges jogsértés miatti felelősség alól.”*

*Dr. Osman Péter*

\* \* \*

*Merényi György: Zsolnay építészeti kerámia az Osztrák–Magyar Monarchia korában. Vince Kiadó, 2015; ISBN: 9789633030653*

Nagyon kevés olyan cég van a magyar gazdaság- és ipartörténetben, amelyre majd’ 150 év óta büszkék lehetünk. Ilyen a pécsi Zsolnay-gyár. Kerámiadísz tárgy-készítő tevékenységének remekei ma is ott vannak a piac legjobbjai között.

A Zsolnay kerámia készítése a tündéri szépséggé égetett anyag csillogó művészete. Alkotói megvalósították az alkímisták örök álmát: aranyat, legalábbis a legjobb alkotásaikban az aranyéhoz közelítő értéket előállítani a póri kaolinból. A Zsolnay-gyár pedig méltó reprezentánsa a korszaknak, midőn Magyarország a kiegyezést követően nekilendült, hogy gyorsuló ütemben megteremtse a maga magaskultúráját, korszerű iparát, és magára büszkén lépjen ki a fejlett világ színpadára. Így vált a századforduló környékére Európa egyik

leggyorsabban fejlődő országává, majd pedig megteremtette a magyar alkotószellem kimagasló hírét és rangját, amelynek a Zsolnay alkotói is méltó reprezentánsai.

Már honi lexikonjaink öregapja, a Pallas is terjedelmes szócikket szentel Zsolnay Vilmosnak, a „hírneves műiparosnak” és gyárának. Kiemeli, hogy a gyárat az ő sikeres újításai tették nagygyá. Amint írja, a gyár „egészen önálló és új irányt követett. 1873-ban a bécsi kiállításon gyártmányai nagy feltűnést keltettek, és Zsolnay Vilmos, az alapító-vezető a Ferenc József-rend lovagkeresztjét kapta. Az 1878-as Párizsi Világkiállításon pedig valódi diadalt aratott, a nagy aranyérmét és a becsületrendet kapta.”

Ez kezdetétől fogva technológiaalapú művészet, amelynek gerincét az egymásra épülő innovációk adják. A Zsolnay-gyár ezekkel vívta ki újra és újra termékei kiemelkedő rangját és értékét. Amint a honlapján Egy igazi hungarikum sikertörténete cím alatti összegzésük kezdődik, „A Zsolnay fogalommal vált. Misztikum lengi körül a Zsolnay márkanevet, pedig a titok nem titok. Egyszerűen csak 161 éves tradíciót, egyedi gyártástechnológiákat, innovatív kezdeményezéseket, művészi érzéket, kifinomult szaktudást, kiváló minőséget, utánozhatatlan gondosságot, örök értéket jelent. Mindez együttesen egy varázslatos, megismételhetetlen világot teremt, amelyet az egész világ ismer és elismer. Hosszú története során mindig tudott kora számára valami újat és meghatározót mondani. Mind technológiai megoldásokban, mind pedig a művészi kivitelezésben úttörő szerepet játszott, magához vonzotta az adott kor neves tudósait, művészeit, építészeit. Ennek köszönhetően olyan hírneves alkotók vettek részt a gyár munkájában, mint pl. Rippl-Rónai József, Martyn Ferenc, Victor Vasarely, Lechner Ödön és még sokan mások.

A sikertörténet Zsolnay Vilmossal, a *legnagyobb magyar fazekassal* kezdődött, aki nem sajnálta az időt, pénzt, fáradságot annak érdekében, hogy mindig valami újat, formabontót teremtsen. (Kiemelés a recenzio szerzőjétől.) Korának legkiválóbb szakembereit, művészeit, építészeit gyűjtötte maga köré és a közös kezdeményezések, a közös munka meghozta gyümölcsét. Kreatív alkotókészségüknek köszönheti megszületését a Zsolnay porcelán, az eosin és a pirogránit is. ... Neves építészek (Lechner Ödön, Komor Marcell) látták meg a nagy lehetőséget a fagyálló Zsolnay pirogránit épületkerámia alkalmazásában, a Zsolnay gyárral szoros együttműködve határozták meg a 19. század végi magyar szecessziós építészet színes mesevilágát.”

A továbbiakban erről a legszebb Zsolnay darabokhoz és az egész kimagasló sikertörténethez méltóan szép és tartalmas könyvről beszéljen önmaga (minden itt következő idézet belőle vétetett). Gazdag és bámulatos képanyagából sajnos itt nem tudunk mutatni, pedig az bizonyítja igazán, az építészeti remekeléshez milyen sokban és sokféleképp járultak hozzá a Zsolnay-gyár termékei. Viszont a mondanivalójából kiemelt pár részlet is jól érzékeltetheti, hogy ez a gyártörténet nemcsak igen fontos alkotóeleme kora magyar ipar- és kultúrtörténetének, hanem tükrözi mindazt, ami abban a legjobb, leghaladóbb volt, s Magyarországot – ha csak részlegesen és időlegesen is – Európa ipari élvonalához közelítette. Ebben a mai érték- és identitászavaros világban felmutat valamit abból, amire mindannyian, világné-

zeti és bármilyen egyéb hovatarozástól függetlenül, maradéktalanul büszkék lehetünk és ösztönzést meríthetünk: a Zsolnay-gyár története tükrében az előttünk járók innovációs képességeit és teljesítményeit, s ezeknek a legjobb értelemben vett országépítő hatását.

*A helyzetképből:* „Nem véletlen, hogy a pécsi Zsolnay-kerámiagyár fénykora egybeesik az újkori magyar történelem legszerencsésebb időszakával. Az 1867-es kiegyezés a politikai stabilitás megteremtése mellett páratlan gazdasági fellendülés alapjait hozta létre. A soknemzetiségű Osztrák–Magyar Monarchia életképességét e békés fejlődési korszakban a liberális kapitalizmus nyomán kibontakozó gyors fejlődés gazdasági eredményei, valamint az ezzel összefüggő kulturális felvirágzás bizonyítja. Az I. világháború végéig – és egyúttal a Monarchia felbomlásáig – tartó időszak teremtette meg a kedvező hátteret a modern építészeti kultúra kibontakozásához is e régióban.”

„A 19. századi kapitalizmus gyors társadalmi változásait követő és a példátlan gazdasági fellendülést kísérő építkezési láz idején az építészeti kerámia mint az épület reprezentatív funkcióit hatásosan erősítő építészeti elem nem utolsósorban olcsósága okán jelentősen felértékelődött. Más európai országokhoz hasonlóan Közép-Európában, az Osztrák–Magyar Monarchiában is sok új, korábban ismeretlen épülettípus született. Az iparosodó társadalom, a városiasodó élet, a gazdagodó polgárság kultúra iránti igénye, fogékonysága egész sor korábban ismeretlen épülettípus megjelenését inspirálta. Bankszékházak, takarékpénztárak, közigazgatási épületek, az utazási kedv növekedésével szállodák, színházak, a közlekedést kiszolgáló épületek, vásárcsarnokok, kórházak, fürdőépületek stb. sokasodtak, amelyek napjainkig meghatározói építészeti örökségünknek.

A historizmus korának az architectura parlante, a mesélő építészet jegyében készült épülethomlokzatai és enteriőrjei, gyorsan előállítható, jól sokszorosítható, akár művészi gondolatok közlésére is alkalmas anyagot találtak az építészeti kerámiában. A historizmus 'történelemre való emlékezését' hamarosan felváltották a modern formanyelvet kereső századvég szecessziós mozgalmak. A kerámia formálhatósága és színezhetősége okán kiválóan alkalmas anyagnak bizonyult az új – sokszor extravagáns – törekvések megvalósításához is. A 19–20. század fordulójának korszakos jelentőségű magyar építésze, Lechner Ödön (1845–1914) szavai szerint a kerámia 'monumentális anyag', amely a legalkalmasabb a modern nagyvárosi építészet megteremtéséhez. Ez nemcsak az esztétikai elvárások, hanem a célszerűség szempontjából is igaz: a kerámia-burkolatok jól ellenálltak az időjárásnak és színtartóak.” Ez volt tehát az a gazdasági közeg, amelyben a Zsolnay-gyár kibontakoztathatta a képességeit és tevékenységét az építészeti kerámiák gyártásában, s amelynek fejlődéséhez és igényeihez maga is jelentős mértékben hozzájárult.

*A Zsolnay-gyár szerepe az építészetben:* „Bár Magyarország területe 1918 után jelentős mértékben csökkent, a pécsi gyár történetében is meghatározó közel öt évtized elég volt ahhoz, hogy Zsolnayék félreismerhetetlen jellemzőkkel tegyék egyedivé Közép-Európa építészetét. Az egykori Osztrák–Magyar Monarchiában nemcsak a magyar főváros (Budapest), hanem a Délvidék, Erdély vagy a Felvidék számos meghatározó épülete a Zsolnay építészeti

kerámiának köszönhető építészeti-művészi arculatát, színességét.” „E gyors változásokban gazdag időszak jellegzetes alakja Zsolnay Vilmos (1828–1900). Személyében találkozott az új kihívásokkal szembenézni képes vállalkozó, a kiváló menedzser és a művészetek, a művészi változások iránt fogékony alkotó ember. Gyára az 1873-as bécsi kitüntetés, a Ferenc József-rend, majd az 1878-as párizsi világkiállításon kapott nagydíj és a francia becsületrend nyomán tett szert hazai és nemzetközi hírnévre. A gyár ránk maradt mintakönyvei tanúsága szerint Zsolnay már 1873-tól szállított az építkezési vállalkozók részére historizáló építészeti elemeket. 1890 után páratlan gyorsasággal új ízlés, szemlélet, új művészeti irányzat, a szecesszió kezdett kibontakozni. Az időjárásálló kerámia burkolóanyag, a pirogránit mellett ekkoriban kísérletezte ki Zsolnay Vilmos Wartha Vincével és Petrik Lajossal – korának rangos szaktekinélyeivel – azt a lüszteres mázkülönlegességet (eozinmáz), amely fogalommá vált a szakma és a művészetkedvelő emberek körében. E máz különleges fémes csillogásával az új szemlélethez igazodó építészeti kerámiához is jól illeszkedett.

A Zsolnay építészeti kerámia sajátos, meghatározó nyomot hagyott Közép-Európa építészeti arculatán. ... Az értékelések és az összegzések a Zsolnay építészeti kerámiának a modern építészet megszületésében játszott szerepét is bemutatják. A művészettörténeti kutatások igazolják, hogy a historizmusból kinövő szecessziós mozgalmak nemcsak a színesség vagy a díszítésmód változásaiban, hanem az építészeti szerkezetek terén is újításokat hoztak. Az új művészi elvárások az új technikák és technológiák megjelenésével karöltve teremtették meg a modern építészet alapjait. Az építészettörténeti tények elemzése azt mutatja, hogy e folyamat szerves részévé válhattak az építészeti kerámia gyártásának pécsi újításai is.”

„Zsolnay Vilmos pécsi gyára valójában a reneszánsz kor eredményeihez hasonlítható. Az építőművészet és az iparművészet olyan szintézisének tekinthető, amely megfelelt a technika által egyre inkább meghatározott modern kor igényeinek.” – Bár felháborítóan szerénytelen ezt tennünk, miközben fenntartás nélkül helyeslünk az első mondatnak, a másodikat kissé helyesbíténénk: a reneszánszhoz hasonlóan nemcsak megfelelt az igényeknek, hanem újításaival, élenjáró újdonságaival jelentősen fejlesztette is azokat.

„Zsolnay Vilmos pécsi gyára már az 1873-as bécsi világkiállításon mutatott be saját gyártású építészeti tagozatokat, burkolóelemeket: ezek terrakottából készült konzolok, oszlopfejek és párkányelemek voltak. ... Zsolnay Vilmos folyamatosan kísérletezett, hogy az építészeti kerámia anyagait tökéletesítse, és a legnagyobb kihívásnak, az időjárás-állóság követelményének megfeleltesse. A Kárpát-medence nem egyszer szélsőséges időjárását jól tűrő és különösen az évszakok közötti hőmérsékleti különbségeknek ellenálló, ugyanakkor könnyen alakítható és színezhető anyagra volt szüksége. Fáradhatatlan tevékenysége nyomán születtek meg e feltételeknek mindinkább megfelelő anyagok: 1885-ben a „Steindl-massza”, 1888-ban a plutonit, majd a legkiválóbb építészeti kerámia, a mindezek jó tulajdonságait megtartó pirogránit.”

„Az 1891 és 1896 között készült budapesti Iparművészeti Múzeum építésének engedélyezési tervei között olvashatjuk a következő leíratot, amely így indokolja a Zsolnay-féle

építészeti kerámia (pirogránit) használatát: 'Magasabb szempontok is szólnak amellelt, hogy az épület külsejének és művészi becsének a rendeltetésében rejlő eszmei tartalommal, közművelődési jelentőségével összhangban kell állnia, ha iparművészeti iskolát és múzeumot emelünk; mert annak művelődésünk és vagyonosodásunk szempontjából fontosságot tulajdonítunk, az arra szánt épület külseje nem állhat az intézet legfőbb elvével, a nemesebb ízléssel egyenesen ellentétben. A Zsolnay-gyárban készülő pirogránit hazai művészi iparunknak oly sajátos és a külfölddel szemben is haladást jelző terméke, hogy az Iparművészeti Múzeum és Iskola épületén már az anyag magában is e téren elért fejlettségünkről fog tanúskodni' – írja 1895-ben az akkori kultuszminiszter, Wlassics Gyula."

Korunk nagy ipari vívmányának tekintjük a teljes körű minőségbiztosítást (TQM, Total Quality Management). Ehhez képest: „A Zsolnay-féle építészeti kerámia széles körű elterjedésében a gyártás és az elhelyezés minden mozzanatára kiterjedő rendkívüli gondosságnak köszönhető kiváló minőség is szerepet játszott. Európai színvonalú gyártmányaival egyedül Zsolnay Vilmos pécsi gyára tudta felvenni a versenyt más, Monarchián kívüli gyártókkal."

Szó szerint sorsdöntő jelentőségűnek tekintjük egy cég sikerességében a menedzselés minőségét is. „Megrendelésekben szerencsére nem volt hiány: a nemzetközi elismertség, a korra jellemző építkezési láz, a Zsolnay családnak a mai kor számára is példaadó 'menedzselő tevékenysége', a szakmai igényesség és a megújuló művészi elképzelésekhez történő igazodás, a gyár kiváló tervezőgárdája mind-mind garanciája volt annak, hogy az új, a korábbiaknál színesebb, a régió sajátos arculatát napjainkig meghatározó építészet létrejöheszen. Az építészeti kerámia gyártásának fénykorában (az 1895–1918-ig tartó időszakban) a hazai építészeti kerámiagyártás közel egynegyedét adta a pécsi Zsolnay-gyár."

A Zsolnay-gyár valóban a *világpiacra* termelt, igen sikeresen. „[Zsolnay Vilmos] a bécsi Wahlisch Ernő kereskedő céggel szerződésre lépett. Ennek értelmében külföldön ez a bécsi cég lett 10 évre áruinak kizárólagos eladója. Wahlisch helyezte el a gyár áruit Ausztriában, Németországban, Franciaországban, Angliában és Amerikában. Az 1880-as évektől a sidney-i és melbourne-i kiállítások után piaccá vált Ausztrália is." „Zsolnay Vilmos fia, Zsolnay Miklós (1857–1922) 1900-tól, a gyáralapító halálától vezette a gyárat. Ebben az időszakban az építészeti kerámia gyártása minden korábbinál nagyobb szerepet kapott. Alig múlt el év, hogy nagy üzleti utakat ne tett volna külföldön. Piackeresése közben megfordult Franciaországban, Angliában, Olaszországban éppúgy, mint Egyiptomban."

*Hazai szerepéhez:* „A gyár termékei közt első helyen e korban a pirogránit és az épületek belsejét díszítő fajanszlemezek állottak. Még 1895 előtt szállított az üzem építészeti kerámiai cikkeket az Iparművészeti Múzeum, az Országház, a Műcsarnok, a Műegyetem és a pécsi Nemzeti Színház palotáihoz. Az üzleti könyvek következő lapjairól élénk táru a millennium utáni Magyarország városainak hatalmas méretű építkezése, amelyben a Zsolnay-gyár építészeti kerámiáival működött közre."

*Az egyik legfontosabb Zsolnay-innováció látványos és új látványokat teremtő hódítása:* „A fagyálló pirogránit – ez az új találmány –, mely szintén világhódító körútra indult, végle-

gesen kiszorította az épületdíszítés területéről a régi, és a szabadban könnyebben pusztuló terrakottát. Ez a gránitkeménységű kőgyurma kötőanyagának tömörsége folytán fagyálló, s a zománcozás által tartósabb épületburkoló anyag a nyers és eres kőnél. Mindamellett könnyen megmunkálható és zománcozható. E tulajdonságainál fogva ebből az anyagból készültek az épületburkolatok, homlokzati díszek, szobrok, kőszerűen zománcozatlanul hagyva, vagy több színben majolizálva az Építészeti osztályon. (A gyár részlege – Osman P.) ... A Zsolnay-pirogránit második korszaka 1900-ban az említett Postatakarékpénztár majolika díszével indult meg, a Lechner Ödön által megteremtett új építészeti stílus keretében. Ezzel egy időben továbbra is szerepelnek a Zsolnay-gyárnál megrendelt, egyéb, régebbi építészeti stílusokhoz alkalmazott díszítmények. E munkálatok gigantikus arányait jól érzékeltetik a felsorolandó épület- és építésznevek, s egyben egy művészileg végtelenül gazdag és mozgalmas kort elevenítenek meg képzeletünk számára.”

*A minőséget teremtő-biztosító menedzser:* „Az épületkerámiai pompakedvelés e jellegzetes korszaka Zsolnay Miklós nevéhez fűződik. A művelt 'nagygyáros' típusát látjuk benne, aki szervezőerejét nemcsak a saját gyára érdekében, de minden országos közügyben latba vetette külföld felé is. Élete nagy részét honi és külföldi utazásokkal töltötte, a rohanó vonat szinte jelképévé vált mozgalmas, zajos, haladást sürgető életütemének. Hetente hozta bőröndjében Budapestről az építészeti tervrajzokat, az elfogadott színpróbákat, s egyenest az építészeti műterembe sietett, ahol a munkavezetőkkel tételenként beszélte meg a munka menetét. A budapesti tervező-építészekről minden rajzot maga vett át, s azokhoz szakszerű jegyzetet készített. A tervek és a kivitel közt utólagos félreértés nem támadhatott, mert ahol Zsolnay a tervek gyakorlati kivitelezését eleve kétségesnek találta, azonnal módosítást javasolt: szakszerű ellenvetéseit a műépítészek mindenkor elismerték. *Kerámia-szakiskola felállításával biztosította a kiváló szakembergárda utánpótlását.*” (Kiemelés a recenzió szerzőjétől.)

*A legjobb építészekkel:* „Az építészeti kerámia gyártásának történetében ugyanakkor fontos szerepet játszott a korszak hazai építészeinek színe-java, akik együttműködtek a Zsolnay-gyárral. Nem egy építész személyes jó barátságban volt Zsolnay Vilmosmal, majd az építészeti kerámiagyártás 'felfutása' idején fiával, Miklóssal. Már utaltunk arra, hogy egyik kísérleti anyagát Steindl Imre tiszteletére nevezte el Zsolnay Vilmos. (Steindl legismertebb műve az Országház – Osman P.) Legendás együttműködésük Lechner Ödönnel talán a Lechner család téglagyáránál kezdődött, hiszen innovatív társulásuk alapja éppen e közös összekötő kapocs lehetett. Az impozáns építésznévsor mindenesetre a gyár elismertségét, a korszak építészeti alkotásainak létrejöttében betöltött kulcsszerepét is igazolja. Mindezek mellett a korszak olyan kiválóságai is fordultak Zsolnayhoz, mint például a bécsi szecesszió meghatározó művésztervezője Joseph Maria Olbrich (1867–1908), a bécsi szecesszió emblematikus épületének megálmodója.”

*Az innováció egyik útja a technikák és stílusok módszeres átvétele és adaptálása, továbbfejlesztése:* „... historizmus korában nemcsak az elmúlt korok stílusait, hanem a már elfeledett

technikákat is igyekeztek feleleveníteni. A legnagyobb manufaktúrák egymással versengve próbálták megfejteni például a mór kézművesek jellegzetes, fémes fényű mázának az összetételét és előállításának titkait. Zsolnay Vilmosra először az 1867-ben a londoni South Kensington Múzeumban (ma: Viktória & Albert Museum), a Lechner Ödön társaságában látott keleti kerámia volt nagy hatással. Leányai, Júlia és Teréz az ő buzdítására ismerkedtek meg a perzsa és oszmán-török formákkal, valamint díszítő motívumokkal Jakob von Falke bécsi művészettörténész professzor útmutatásai alapján. Fia, Zsolnay Miklós 1887 októbere és 1888 februárja között Isztambultól, Burszán, Izniken és Damaszkuszon át Kairóig tartó útja során egy közel kétszáz darabos csempegyűjteményt és más iszlám kerámiát is vásárolt. Pontosán megértette – a gyár e hatásokat felhasználó termékei ezt igazolják –, hogy a díszkerámia és az építészeti kerámia tervezésében és gyártásában mindezek a tapasztalatok a kor elvárásaihoz alkalmazkodva kiválóan kamatoztathatók.”

*Építészek és formatervezők:* „A historizmus elvárásainak megfelelő építészeti kerámia előállítása a gyár korai időszakában legtöbbször az előképek alapján a mintakönyvekben közölt formák sorozatgyártását jelentette. Az önálló tervezői munkára, az ettől eltérő, új esztétikai elvárásoknak megfelelő művészi burkolat tervezésére és gyártására csak a szecessziós mozgalmak új utakat kereső tervezőnemzedékének színre lépése után teremtdőtt meg a lehetőség. Elképesztő gyorsasággal hangolódott össze ekkor az építészek, a formatervezők és a gyártók kreatív-innovatív munkája, ami a historizmust betetőző szecesszió látványban gazdag, a mai szemlélt is szokatlan mozzanatokkal meglepő építészetéhez vezetett. Korszakos jelentőségű a pécsi Zsolnay-gyár együttműködése a kor építészeivel, s az ennek nyomán kibontakozó, az akkori időszak elvárásaihoz igazodó nemzeti stílus megjelenése. Valójában e közös munka eredményei teremtették meg a Monarchia utolsó két évtizede magyar építészetének az arculatát. A szecessziós kerámiadíszítések főként az épülethomlokzatokon, különösen az ezeket záró attikák, pártázatok színpompás elemeiként jelentek meg. Az itt elhelyezett díszítés kiemelt, hangsúlyos látványelemmé válhatott. Különleges építészeti hagyomány letéteményeseiként válhattak az új idők szimbólumaivá e korszak színpompás homlokzatai.”

*A bűvös eozin:* „A technológia oldaláról közelítve: kerámiákon a fémfényű (irizáló) mázak lényegében a különféle fénoxidok második, máz feletti kivitelben – alacsonyabb hőmérsékleten, oxigénszegény környezetben végzett – égetése során keletkeznek. Ezért is hívhatjuk redukciós mázaknak őket. A legújabb nanokutatások tükrében az első lüszterek valójában empirikus úton létrehozott nanoszerkezetek, amelyek – ellentétben a fényt elnyelő pigmentekkel – befolyásolják a fény terjedését. A technológia legrégebbi leírása Abu'l-Qasim 1301-ből származó értekezésében olvasható.” – Döbbenetes, milyen fejlett technológiákat tudtak létrehozni a modern tudományok segítségével ismereteink szerint még teljesen nélkülöző elődeink. Gondoljunk pl. a fémtechnológiák körében a Delhi vasoszlopra vagy épp a japán és a toledói kardkovácsok mesterműveire, nem is beszélve a monumentális ókori építkezések rejtélyeiről. „Sajnos a korabeli európai manufaktúrák és a Zsolnay-gyár eredményeinek



összehasonlításai meglehetősen hiányosak. Azt azonban látnunk kell, hogy Zsolnay Vilmos és munkatársai a kísérletezéseik eredményei nyomán megszülető mázkülönlegességeikkel és gyártási technológiákkal érték el azt, hogy a pécsi gyár az akkori idők kiemelkedő és elismert műhelyévé válhatott.”

Az idevezető útról: „A nosztalgiának és a titokzatosságnak is egyik kifejezője lett a kemen-cék tüzeiben megszülető, sejtelmesen csillogó, irizáló máz. A legnagyobb manufaktúrák egy-mással versengve próbálták megtalálni az elfeledett eljárás titkait. A makacs kísérletezéseik nyomán megszülető, számtalan árnyalatban felcsillanó máz a 'fin de siècle' hangulatában fogant Art Nouveau-hoz (e stílust nálunk inkább szecesszióként említik – Osman P.) illeszke-dett igazán. A 19. század második felében például Theodor Deck francia keramikus (Sèvres) a perzsa és a török fajanszok jellegzetes vörös színét varázsolta elő, valamint megfejtette a türkiz alap, az aranyfényű lüszter és a zöldes szeladonmáz titkát is. ... A Deck-féle lüszterek inspirálták a mázkísérleteket folytató Zsolnay Vilmost és a vele együtt dolgozó, európai híru vegyész, Wartha Vincét, valamint Petrik Lajost, hogy a pécsi gyárban 1890 körül megszü-lethessen Zsolnay legjellemzőbb anyaga, az eozinmáz. ... Bár a dokumentumok hiányosak, ma a kutatók egybehangzóan állítják, hogy páratlan alkotótársi együttműködés eredménye a hön áhított, titokzatosan fényű [sic!] eozinmáz ettől kezdve a Zsolnay-kerámiaáruk minő-ségének – és nem utolsósorban szépségének – elválaszthatatlan kifejezője lett. Az eozinmáz – redukciós fémlüszter technika – páratlan karrierjét a Zsolnay- féle díszműáruk nemzet-közi díjai, majd a megrendelések sokasodása jelzik: ennek legszebb pillanata volt az 1900-as párizsi világkiállításon aratott siker. Az 'aranyos máz' kikísérletezése majd gyártása a gyár számára egy máig utolérhetetlen aranykor tetőződése is volt egyben.”

*A könyv tartalmáról:* „Az egykori Osztrák–Magyar Monarchiában nemcsak a magyar fő-város (Budapest), hanem a Délvidék, Erdély vagy a Felvidék számos meghatározó épülete a Zsolnay építészeti kerámiának köszönhette építészeti-művészi arculatát, színességét. A Mo-narchia központja (Bécs) Zsolnay építészeti kerámiát felhasználó épületei kevésbé ismertek, így könyvünk bemutatásukkal szeretné felhívni ezekre is a figyelmet.” „Könyvünkben az egykori Monarchia területén lévő épületek mellett a korabeli világkiállítások épületeinek, valamint a mexikóvárosi Szépművészetek Palotája (Palacio de Bellas Artes) és a művészte-lepet alapító Joseph Maria Olbrich darmstadti házának Zsolnay-vonatkozásait is bemutat-juk.”

A fejezetei: 1. Az építészeti kerámia és a pécsi Zsolnay-gyár / 2. A historizáló épületek: az orientalizmus / 3. A pártázatok az épülethomlokzatokon / 4. A szecessziós paloták / 5. Az eozinmáz és az építészeti kerámia / 6. Bécs Zsolnay- emlékei / 7. Pécs Zsolnay-öröksége / 8. A világkiállítások épületei / Összegezés / Táblázatok / Függelék: Mintakatalógusok.

*Dr. Osman Péter*

*Susan Weinschenk: A meggyőzés tudománya. Hogyan érjük el, hogy mások azt tegyék, amit szeretnénk? HVG Könyvek, 2014; ISBN 978-963-304-224-3*

Felettébb érdekes könyv! Alapértelmezése szerint felsőfokú ismeretterjesztő mű: tudományos igénnyel és alaposággal, ám ugyanakkor mindenki számára könnyen érthető előadásmóddal vezet be „a meggyőzés tudományába”, pontosabban a mások meggyőzésére használható stratégiákba és technikákba. A kiadó ajánlójából idézve:

„Mindannyian szeretnénk érvényesíteni az akaratumat – akár azt akarjuk elérni, hogy a vevők tőlünk vásároljanak, a beszállítóink jó áron kínálják a portékájukat, a beosztottjaink önállóbban dolgozzanak, vagy hogy a házastársunk vacsorával várjon haza. Ahelyett, hogy a megszokott taktikáinkat alkalmazzunk, amelyek vagy működnek (vagy sem), fordítsuk inkább a javunkra a pszichológia és az agykutatás eredményeit, és ösztönözzünk másokat arra, hogy megtegyék – sőt meg akarják tenni – azt, amit szeretnénk. Ebben a könyvben megismerkedhetünk az embereket motiváló hét hajtóerővel, az ezekkel kapcsolatos kutatásokkal és a kiaknázásukra alkalmas konkrét stratégiákkal.”

A „fülszövegből” pedig: „A meggyőzés tudománya az embereket motiváló fő hajtóerőket mutatja be, és konkrét stratégiákat ajánl gyakorlati alkalmazásukhoz.” Ez utóbbi különösen fontos: a gazdasági életben az új tudás hasznosításában a kritikus elem – sine qua non – a gyakorlati alkalmazás (reduction to practice) megvalósítása.

A szerzőről az ajánlóból: „Susan Weinschenk PhD-fokozattal rendelkezik viselkedépszichológiából. Harmincöt éves pályafutása során üzleti szituációkban alkalmazta az emberi viselkedés pszichológiai kutatásának eredményeit. Számos könyv szerzője, világszerte népszerű előadó, a Fortune magazin 1000-es listáján szereplő vállalatok, oktatási intézmények, kormány-szervezetek és non-profit szervezetek tanácsadója.”

A Psychology Today kiemeli róla: „a magatartástudomány kutatási eredményeit arra használja fel, hogy megjósolja, megértse és megmagyarázza, mi motiválja az embereket és hogyan viselkednek.” Elmondja továbbá, hogy munkáiban számos más területen is felhasználja a magatartástudomány alkotó alkalmazását, egyebek közt weboldalak, szoftver és gyógyászati eszközök, tévéhirdetések, fizikai eszközök és fizikai terek tervezésére.

E könyve mondandójában a hangsúly a gyakorlati alkalmazásokhoz kapcsolódó magyarázatokon és megfontolásokon van, és többé-kevésbé csak az összefüggések és a hatásmechanizmusok megértéséhez szükséges mértékben folyomodik a mélyebb szociológiai és pszichológiai ismeretekhez.

A témakörből eleve következik, hogy az így kínált tudás felettébb hasznos és izgalmas. Nagyon is élénk tolakszik továbbá két különleges olvasata.

– Mindez egyúttal a manipuláció mesterkurzusa is. A szerző maga is kifejti, mindez mennyiben jelent manipulációt.

– A frontvonal túloldaláról nézve szintúgy a manipuláció elleni védekezés mesterkurzusa – hiszen ha megismerjük a meggyőzés tudományát, annak segítségével felismerhetjük,

mikor és hogyan alkalmazzák azt arra, hogy rávegyenek bennünket valamire, netán jól rászédjenek.

Jöjjön néhány karakteres mondat: „Erős bennünk az összetartozás vágya. Sokat megteszünk azért, hogy úgy érezzük, egy csapathoz tartozunk. Tartózkodunk bizonyos lépésektől, nehogy kizárjon a számunkra fontos csoport. A közösséghez tartozás vágya nemcsak erős, de erőteljesebben befolyásol minket, mint gondolnánk.” / „Az összetartozás vágya nagyon szövevényes hatásokkal járhat.” / „Michael Efran és E. W. J. Patterson elemezte a kanadai választásokat, és arra a következtetésre jutott, hogy a vonzó jelöltek több mint két és félszer annyi szavazatot kaptak, bár a szavazók 73%-a azt vallotta, a külső megjelenés nem befolyásolta a szavazatukat.” / „Kérjünk többet, mint amennyit szeretnénk! Ha visszautasítanak, kérjük azt, amit ténylegesen akarunk!” (Üzleti szerződések létrehozásánál igen hasznos stratégia lehet, hogy a tervzetbe beteszünk pár olyan elemet, amely a másik fél heves ellenkezését váltja ki. Ha ügyesen taktikázva vonulunk ezektől vissza, a másik az e feletti győzelem meglegedettségében gyakran könnyebben fogad el más, nekünk kedvező elemeket.) / „Terjedjünk úgy, mint egy vírus!” / „Ha azt akarjuk, hogy férfiak tegyenek meg valamit, amit szeretnénk, akkor próbáljuk versenyhelyzetbe hozni őket néhány másik férfival. Ha viszont nőktől várunk valamit, felejtjük el a versenyztetést – főleg férfiakkal.” (Aki ebben elítélendően szexista előítéletet vél felfedezni, ne feledje, hogy a szerző maga is nő.) / „Ha megértjük kialakulásuk [a szokások] mechanizmusát, akkor magunk is ki tudjuk alakítani másokban az új, kívánt szokásokat.” (Ez félelmetesen hatékony, s nem kevésbé alattomos eszköz lehet!) / „Ha azt akarjuk, hogy az emberek megtegyék, amit szeretnénk, és van egy már kialakult szokásuk, akkor vizsgáljuk meg, miként tudnánk a régit felszámolni és újjal felváltani.” / „Mindennapi életünk kommunikációja legnagyobb részét történetekből áll.”

Így összegzi a bevezető a könyv mondandóját. „Ki tud bánni az emberekkel, és képes elérni, hogy azt tegyék, amit szeretne? Aki olyan tippeket és technikákat alkalmaz, amelyeket másoktól lesett el vagy maga kísérletezett ki, lefogadom, hogy körülbelül olyan sikeres e téren, mint én voltam a konyhában, mielőtt tanulmányozni kezdtem a főzés tudományát: néha működnek a stratégiák, máskor nem. Mi lenne, ha megismerkednénk az emberek meggyőzésének tudományával? Ha alkalmazni tudnánk egy konkrét személlyel vagy csoporttal kapcsolatban, és így érvényesíthetnénk az akaratainkat. Nem kellene többé találgatnunk, milyen stratégiát alkalmazzunk, hanem tudnánk. Ehhez nyújt segítséget ez a könyv.” Nyilvánvaló, hogy a segítség csak korlátozott képességekkel ruházhat fel e felettébb fontos területen, a könyv magas szakmai értékét viszont bizonyítja, hogy első kiadását a világ élvonalába tartozó Pearson Education jelentette meg.

„E könyv megírásához az eredeti kutatási eredményeket és a tudomány legújabb vívmányait egyaránt felhasználtam.” Kevesebb ezen a szinten nem is szabad előállni!

Kiemelést érdemel, hogy a könyv felépítése kitűnő szerkesztői munka: a pszichológus szerző láthatóan mesterien kezeli, hogyan tegye a tagolás segítségével is igen jól áttekinthetővé és befogadhatóvá mondandója részleteit. A fejezeteken belül azokat rövid, önmaguk-

ban is kerek részekre – alfejezetekre – bontja, ezeket pedig alcímekkel még tovább tagolja. Mind az előbbieket, mind az utóbbiakat frappáns, az onnan elsajátítható tudnivalók magját kiemelő címekkel indítja, s az egyes alfejezeteket „stratégiának” nevezett, tömören összegzett tanácsokkal, útmutatásokkal zárja le.

Szeretjük hinni magunkról, hogy racionális lények vagyunk, ám ez valójában a helyzetek nagy hányadában csak korlátozottan igaz. Gyakran igen komoly önreflexió kell annak kiderítéséhez, mi is mozgat bennünket az adott esetben. „Ez a kötet bemutatja azt a hét alapvető késztetést, amelyek az embereket motiválják: az összetartozás vágya / szokások / a történetek hatalma / jutalmak és büntetések / ösztönök / tudásvágy / érzécsalódások.

A könyvben szó lesz ezekről a hajtóerőkről, a velük kapcsolatos kutatási eredményekről és a kiaknázásuk konkrét stratégiáiról.”

Az első fejezet rövid összegzésekkel mutatja be a hajtóerőket, amelyeket azután a következő fejezetek részletesen tárgyalnak: 2. Az összetartozás vágya, 3. Szokások, 4. A történetek, hatalma, 5. Jutalom és büntetés, 6. Ösztönök, 7. Tudásvágy, 8. Érzécsalódások, 9. Hajtóerők és stratégiák a gyakorlatban, 10. A stratégiák listája.

Szemelgessünk szépen sorban!

*A hét hajtóerő.* „Végső soron társas lények vagyunk, és az összetartozás vágya erős, velünk született késztetés. Nem azért élünk, hogy egyedül legyünk, és sokat teszünk annak érdekében, hogy a közösség elfogadjon minket. Fontos számunkra, hogy valahová tartozzunk a világban. Az összetartozás igényét és az emberi kapcsolatok iránti vágyat kiaknázhatjuk akarataink érvényesítésére.” Az összetartozás a hajdani törzsi időkben a puszta fennmaradás feltétele volt, és sokban az a mai „törzsi időkben” is. Sokakban pedig tanult késztetés is: „Azért vagyunk a világon, hogy valahol otthon legyünk benne.” (Tamási Áron: Ábel Amerikában)

*A szokásokról:* „Csodálkoznánk, ha szembesülnénk vele, hogy egy átlagos napon mi mindent teszünk puszta megszokásból. Ráadásul arra sem emlékszünk, hogyan alakultak ki a szokásaink.” „Igazából nagyon is könnyű új rituálékat kialakítani, vagy akár a meglévőkön változtatni, ha tisztában vagyunk a rögzülésük tudományos hátterével. Ezzel a tudással felvértezve segíthetünk másoknak a szokásaik kialakításában vagy megváltoztatásában, így érvényesíthetjük az akaratainkat.” Segíthetünk? Ez itt eléggé sajátos – szemérmes? cinikus? – megfogalmazás.

*A történetek hatalmához:* „Mindannyian rendelkezünk valamiféle énképpel. Történeteket mondunk magunknak és másoknak arról, hogy kik vagyunk és miért cselekszünk úgy, ahogy.” Figyeljünk fel erre: „magunknak”! Így működik az önigazolás is. És a célravezető tanács: „Ha megértjük, hogy milyen történetet mesélnek az emberek magukról, akkor ezzel összhangban tudunk kommunikálni velük, így érvényesíteni tudjuk az akaratainkat.” Ügyes megfogalmazása a régi alapelvnek: „Ismerd ki ellenfeled, hogy könnyebben szerezz hatalmat felette!”

*Jutalom és büntetés:* „A kaszinók járatosak a jutalmazás és a büntetés tudományában. A 'változó gyakoriságú megerősítés' segítségével bírják rá az embereket, hogy újra meg újra játsszanak akkor is, ha összességében veszítenek az ügyön. Mi is hasznát vehetjük mindennek. Alkalmazhatjuk a különböző megerősítési rendszerekkel kapcsolatos kutatási eredményeket: azt, hogy mikor melyik rendszer hatékony, illetve hogy miért alkalmasabb a jutalom a viselkedés befolyásolására, mint a büntetés.” Persze ha a lovak kellőképpen futnak az orruk elé akasztott étek után is, akkor kár lenne az erőnket pocskékolni, őket pedig rongálni az ostorcsapásokkal!

*Ösztönök:* „Bizonyos alapvető ösztönök mindannyiunkban munkálnak, többek között a létfenntartás, az élelemszerzés ösztöne és a szexuális késztetés. Ezek erős, ugyanakkor nagyrészt tudattalan mozgatórugók. A szexuális késztetés és az élelemszerzés ösztönének kihasználását talán nem tartjuk ildomosnak vagy helyénvalónak, de a létfenntartás ösztöne folyamatosan működik mindenkiben, és segítségével rávehetjük az embereket, hogy megtegyék, amit szeretnénk. Tudat alatt folyamatosan figyeljük a környezetünket, ügyelve a biztonságra és az életben maradásra. Ez azzal jár, hogy rendkívül fogékonyak vagyunk a váratlan, félelmet keltő dolgok iránt. A veszteségtől való félelem igen erős motivációt jelent. Ezeknek az ösztönöknek a kiaknázásával rávehetjük az embereket, hogy megtegyék, amit szeretnénk.” Magyarán: a félelem fortélyos manipulálásával igazgatunk. Tiszta beszéd, ha nem is épp humánus módszer!

*Tudásvágy:* „A tudásvágy a külső jutalom iránti vágynál is erősebb hajtóerő. Az ember késztetést érez a tanulásra, képességei és tudása gyarapítására. Ez, a jutalmazással ellentétben, nem extrinzikus, azaz külső, hanem intrinzikus, vagyis belső motiváció, amely általában erőteljesebb az előbbinél. (Már akinél – tisztelet azoknak, akik így működnek, ám valószínűleg rosszul járunk, ha ezt mindenkire érvényes elvnek, mindenki jól kihasználható alaptulajdonságának tekintjük! – Osman P.) Mivel a tudásvágy belső motiváció, ezért nem lehet kívülről kialakítani (Ezzel a kijelentéssel mintha e rendkívül fontos vonatkozásban sutba vágnánk az egész oktatást és nevelést! – Osman P.), mégis érdemes figyelmet szentelni neki. Bizonyos szituációkban feltámad ez a vágy, máskor pedig lanyhul. A kutatási eredmények ismeretében teremthetünk olyan feltételeket, amelyek fokozzák, így elérhetjük, hogy az emberek megtegyék, amit szeretnénk.” Mintha itt még némi ellentmondás is lenne: kívülről kialakítani nem lehet, de fokozni mégis?

*Érzéksalódások:* „Kevésbé közismert, hogy nemcsak vizuális, hanem kognitív illúziók is léteznek. Gondolkodásunkat áthatják az előítéletek, és agyunk hajlamos elhamarkodott ítéletet hozni. A gyors következtetések és döntések hasznosak lehetnek, amikor hirtelen kell reagálnunk a környezetünkre, néha azonban kognitív illúziókhoz vezetnek. A kognitív illúziók ismeretében rávehetjük az embereket arra, hogy megtegyék, amit szeretnénk.” Vagyis kihasználjuk a szorult helyzetben hozott rossz döntéseiket? Az előzőeket is nézve, lehet, hogy e tudomány szerfelett hasznos, ám nem oly nagyon szép. Bár inkább csak naivítás ezen háborogni!

Weinschenk egy szövegközi címmel maga is felteszi a legkritikusabb kérdést: Túl manipulatív? Így kezdi a válaszát: „Gyakran vetődnek fel erkölcsi aggályok: 'Ha felhasználjuk a pszichológia eredményeit az emberek befolyásolására, akkor valójában manipuláljuk őket? Etikusan ez egyáltalán?' Rengeteget gondolkodtam ezen, nem könnyű rá választ adni. Van, aki azt mondja, hogy mindenképpen etikátlan másokat bármire rávenni. Mások szerint teljesen elfogadható, ha olyanra akarjuk őket rábírnunk, ami előnyükre válik. Én valahol a két véglet között mozgok. Azt kell megértenünk, hogy nem igazán tudunk olyanra rávenni másokat, amit nem akarnak legalább bizonyos szinten maguk is. Lehet biztatni őket, hogy megcsináljanak dolgokat, teremthetünk olyan helyzeteket, amelyek ösztönzik a saját motivációjuk és késztetéseik kibontakozását, de nem kényszeríthetjük rájuk az akaratunkat. Az a cél, hogy elérjük: az emberek maguk akarják megtenni azt, amit mi szeretnénk.”

Idekívánkozik ugyanakkor pár megjegyzés.

– A közösségek – társadalom, gazdaság, különféle csoportok – működésének a lényegük-ből szükségszerűen következő vonása, hogy tagjaiknak az érdekeik érvényesítése érdekében a többiek befolyásolásához kell folyamodniuk. Ebben önmagában semmi kivetnivaló sincs. A *manipuláció* valójában még nem jelent többet, mint ügyes befolyásolást, ami egyaránt szolgálhat jó és rossz célt (abba már ne is menjünk bele, mi a jó és mi a rossz).

– Némi naivitással – vagy ami ma ugyanaz, idealizmussal – megkockáztatható, hogy a felnőtt emberek világában mindenkitől elvárható, legyen képes megvédeni magát az olyan ármányokkal, cselvetésekkel szemben, mint a manipuláció, s hogy megszerezze az ehhez szükséges ismereteket, felkészültséget, tájékozottságot. Aki nem teszi, bizony magára vessen!

– „Az éber lét útjára visszahullva” tudnunk kell viszont azt is, hogy a mai információs csúcstechnológiák erőterében élő ember már nem képes teljesen megszabadulni az agymosástól – jó, mondjunk inkább olyan befolyásolást, amelyet fel sem ismer –, s ezzel bizony megdől az a premissza, hogy „amit nem akarnak legalább bizonyos szinten maguk is”.

– „Az a cél, hogy elérjük...” a szerző álláspontjában itt jelenik meg a manipuláció nem mindig jótékony lényege: „*hogy maga akarja*”. Olyan ez, mint a bölcs keleti harcmodor: vegyük rá olyan (itt gondolati) mozgásra, amellyel a saját lendülete dönti le.

„Úgy vélem, helyénvaló arra rávenni másokat, hogy gondolkozzanak, mielőtt cselekednének” – folytatja Weinschenk. Tökéletesen igaz! A valóságban viszont mind a kereskedelmi, mind a politikai marketing épp az ellenkezőjére törekszik. Hogy az egész problémakör mennyire borotvaélen billeg, azt jól mutatják az ő szavai is. Egyrészt: „Véleményem szerint semmi rossz nincs abban, ha a legjobb színben tüntetjük fel a termékünket vagy a szolgáltatásunkat, és kiemeljük, hogyan elégíti ki az ügyfeleink igényeit és szükségleteit” – sokszor tapasztalhatjuk, hogy a „legjobb szín”-t úgy jelenítik meg, hogy kizárják az árnyoldalakat. Másrészt, és bárcsak ez lenne az általános norma (de, ismét csak tapasztalat, hogy nem az): „úgy gondolom, nem helyénvaló az emberek szándékos megtévesztése, mert a félreérthető tájékoztatás után nem tudják, mibe egyeztek bele.”

Mindezek után a fejezet zárómondatai: „Remélhetőleg nem riasztottam el olvasóimat az erkölcsi aggályokkal, és megoszthatom a hét mozgatórugóról szerzett ismereteimet. A következő fejezetekben alaposan megismerkedünk mindegyikkel és a velük kapcsolatos kutatási eredményekkel. Ha hajlandóak vagyunk nyitottak maradni és tanulni a hibáinkból, akkor hamarosan – némi gyakorlás, kísérletezés és botlás árán – mesterei leszünk annak, hogy mások azt tegyék, amit szeretnénk.” Ebben a „mesterei leszünk” ígéletben ugyan némi szédelő feldicsérést gyaníthatnánk, de tekintsük azt a szokványos marketingfordulatnak.

*Az összetartozás vágya:* „Szeretjük azt képzelni, hogy önállóan gondolkodó, egyszeri és megismételhetetlen lények, igazi egyéniségek vagyunk. Az igazság azonban az, hogy a csordaszellem belénk van kódolva. Egyszerűen nem akarunk kilógni a sorból, olyanok akarunk lenni, mint a többiek. (Vagy épp nem bízunk magunkban, a tudásunkban annyira, hogy fel merjük tenni: képesek vagyunk jobban dönteni, mint a „csorda” – Osman P.) Ez a késztetés annyira erős, hogy ha társaságban vagyunk, folyton a többieket lessük a szemünk sarkából, hogy lássuk, hogyan kell viselkedni. Ez nem tudatos folyamat: nem is vesszük észre, hogy ezt tesszük. Akkor figyeljük a legnagyobb eséllyel a többieket, amikor bizonytalanok vagyunk abban, mit kellene csinálnunk. A csordaszellemet fel lehet használni arra, hogy elérjük: az emberek megtegyék, amit szeretnénk. Egyszerű, de hatásos: elég, ha tájékoztatjuk őket arról, hogy milyen sokan teszik azt, amit velük szeretnénk megcsináltatni.”

Nagyon is elgondolkodtató tanács: „Ügyeljünk rá, nehogy véletlenül arról tájékoztassuk az embereket, hogy hányan teszik azt, amit nem szeretnénk, ha megtennének.”

„Könnyebben megkedveljük azokat, akikhez hasonlónak érezzük magunkat, vagy akikről úgy gondoljuk, hogy közös a hátterünk vagy az értékeink. (Ez is egyfajta törzsi logika – Osman P.) Gyorsan és nem feltétlenül tudatosan hozzuk meg ezeket a döntéseket. Timothy Wilson *Strangers to Ourselves* című könyvében a tudattalan, 'rég' agyunkban zajló folyamatokról ír. ... A régi agy folyamatosan figyeli a környezetet, hogy nem leselkedik-e ránk veszély. Nem áll közvetlen kapcsolatban a tudatos és gondolkodó részével (az 'új' aggyal, amely azért 'új', mert a közelmúltban alakult ki). Ezért sok olyan folyamat és döntés történik a fejünkben, amelynek nem is vagyunk tudatában.” Valóban, ha nem lett volna bekódolva elődeinkbe a félelemnek és a veszélytől való gyors menekülésnek ez a mechanizmusa, akkor most nem lennénk itt, hogy ilyenekről elmélkedjünk. Így viszont „Mások 'felmérése' is ilyen folyamat. A régi agy gondoskodik a biztonságunkról, ezért gyorsan elemzi a helyzetet, a környezetet és a minket körülvevő embereket.”

Vigyázat! „Számos kutatásban vizsgálták, hogy milyen előnyökkel jár, ha valakit vonzónak találnak. A szimpatikus embert okosabbnak, nagylelkűbbnek, kedvesebbnek és intelligensebbnek tartják. Ezeket az ítéleteket úgy hozzuk meg, hogy nem is vagyunk tudatában. A vonzóbb emberek nagyobb eséllyel kapnak segítséget is, amikor szorult helyzetbe kerülnek. És könnyebben rá tudnak venni másokat arra, hogy megváltoztassák a véleményüket.”

Hasznos elemei a könyvnek a szövegbe illesztett tömör, keretes magyarázatok. A most idézettekhez egy ilyen csatlakozik: „*A vonzó arc matematikai képlete*”.

Bolondok vagyunk mindahányan? Egy további „keretes” jótanács: „*Vonjunk be egy celebet!* Természetesen nem minden adománygyűjtő tud sztárokat a jótékony célja mellé állítani, és a kereskedők közül sem mindenki engedheti meg magának, hogy hírességgel reklámozzon. Ám ha meg tudunk nyerni egy celebet az ügyünknek, egy pillanatig se habozunk! Az emberek a legtöbb sztárt a hatalommal, a szépséggel, a gazdagsággal és a státussal azonosítják.”

*Kötelezzünk le másokat!* „Ha valakinek ajándékot adunk, még ha csak valami apróságot is (mint egy üdvözlőlap), vagy szívességet teszünk, akkor lekötelezve érzi magát, és viszonzni akarja majd, talán mert úgy illik, de leginkább azért, hogy ne érezze úgy, hogy tartozik nekünk. Ez a nagyrészt tudattalan, ugyanakkor nagyon erős késztetés a kölcsönösség elve.” Tényleg ilyen könnyen megvehetőek vagyunk, akár üveggyöngyökkel is? „A tudományos elmélet szerint az ajándékok és a szívességek viszonzása azért alakult ki a társadalomban, mert hasznosnak bizonyult a fajfenntartás szempontjából. Ha valaki megosztotta az ételét, a fedelét, a pénzét, ajándékot adott vagy szívességet tett, akkor lekötelezte a másikat. Azután amikor később ő szorult segítségre, ’behajtotta’ rajta a tartozást. Ezek a folyamatok együttműködésre ösztönözték a csapat tagjait, és hozzájárultak a csoport növekedéséhez és ahhoz, hogy a hozzá tartozók támogassák egymást. Joseph Henrich szerint a kölcsönösség elve valamennyi kultúrában jelen van.” Weinschenk egyik ebbe illeszkedő stratégiai tanácsa: „Az engedmény is elkötelezettséget vált ki.” Ez rímel arra a már említett stratégiára, hogy indítsunk túlzott igénnyel, majd „belátóan” engedjünk belőle. Elmondja még azt is, hogy az így létrehozott elkötelezés erősebb, mint azoké, akik eleve elfogadták a nyitó igényt – tehát ebben is működik az „ajándék” lekötelező hatása.

Az idevágó „keretes”: „*Számít a kérések nagyságrendje közti különbség.* Ahhoz, hogy eredményes legyen az engedmény, az első kérésnek meg kell haladni azt a szintet, amibe az emberek általában belemennek, de az ésszerűség határain belül kell lennie. Ha az első kérés túlmegy minden határon, a második kérés nem lesz hatásos, hiába veszünk vissza. Ráadásul a második kérésnek ’tisztességesnek’ kell lennie.”

Egy érdekes agyi mechanizmus ügyes kihasználásáról beszél a következő stratégia: *Használjuk ki az utánzás jelenségét!* A kifejtés elmondja, hogy az utánzás az agyunkba kódolt viselkedés. S az alfejezetet záró stratégia: „Ha azt akarjuk, hogy az emberek megtegyenek valamit, először mi tegyük meg (mert úgyis utánozni fognak).” (Amit a kisördög úgy suttog a fülünkbe: „Ha azt akarod, hogy dicsérjenek, magadnak kell ezt elkezdened!”)

A következő alfejezet olyan stratégiát fejt ki, amelyre sokan talán sohasem gondoltak: *Utánozzuk a testbeszédet az összhang érdekében!* A magyarázat: „A fejezet korábbi részében szó volt arról, hogy nagyobb eséllyel tudunk olyanokat meggyőzni, akik úgy érzik, hasonlóak vagyunk hozzájuk. Ha megpróbáljuk elérni, hogy az emberek megtegyék, amit szeretnénk, akkor utánozzuk a testhelyzetüket és az arckifejezésüket beszélgetés közben! Ez megteremti



az összhangot, a hasonlóság és a rokonszenv érzését kelti a partnerünkben. Mindezek hatására nagyobb eséllyel teszi meg azt, amit elvárunk tőle.”

*Az érzéseket is át vesszük.* Szóljon róla a „keretes”: „Az érzések ragályosak. Az érzések úgy tudnak végigsöpörni egy csoporton, mint a nátha vagy az influenza, csak sokkal gyorsabban. Ha számításba vesszük a csordaszellemet, az utánpótlást és a mimikrit, akkor már kezdjük kapiskálni, hogy miként lehet észrevenni, felismerni és felkelteni mások érzéseit. Elaine Hatfield tanulmányai során arra jutott, hogy ha egy üzenet vagy ötlet érzelmeket hordoz, és szárnyra kap egy csoporton belül, akkor érzelmi járvány tör ki, és az ötlet, az érzés vagy a tevékenység víruszerűen terjedni kezd.” És a gyakorlathoz: „Ezért, ha hatásos beszédet akarunk tartani, oda kell figyelnünk a testbeszédünkre, a hangunkra és a téma iránti lelkesedésünkre.” Ez utóbbi – a lelkesedés kimutatása – ugyan a hagyományos európai gondolkodásnak talán olykor kissé idegen, ám a mai gazdasági szakirodalom egyik kedvenc témája a szenvedély magával ragadó hatása. Így az alfejezetet záró stratégia: „Ha megkérünk valakit valamire, mutassuk meg, hogy lelkesedünk a téma iránt!”

„Terjedjünk úgy, mint egy vírus!” „Jonah Berger a *The New York Times* cikkeit elemezte abból a szempontból, hogy melyek terjedtek virálisan, és melyek nem. Több mint 7000 írást nézett át három hónap alatt. Azt a következtetést vonta le, hogy a virálisan terjedő üzenet legfontosabb ismérve, hogy erős érzelmi reakciót vált ki. A lista élén olyan üzenetek álltak, amelyek erős pozitív emóciókat, például áhítatot ébresztettek az olvasóban, de rögtön a második helyen olyanok, amelyek erős negatív érzelmeket, például dühöt vagy szorongást okoztak. A *The Dragonfly Effect* című könyvben Aaker és Smith kiegészítette ezt az elemzést. Az érzelmeken túl azok az üzenetek terjednek virálisan és járulnak hozzá, hogy az emberek megtegyenek valamit, amelyek az üzenet mögött álló személy és vállalat lelkesedését és elkötelezettségét közvetítik, és amelyek egy történetet mesélnek el (ezeknek a hatásával kapcsolatban lásd a 4., 'A történetek hatalma' című fejezetet).” S ha megnézzük a meggyőző közszereplés legkiválóbban képzett előadóit – pl. az amerikai elnököket –, meglátjuk azt, amit az alfejezetet záró stratégia tanácsol: „Ha azt szeretnénk, hogy virálisan terjedjen az üzenetünk, tálaljuk erős érzelmekkel, lelkesedéssel és egy jó történettel az ötletet vagy a felhívást!”

*A kötődés tudománya* – Az agykutatásra támaszkodó modern magatartástudomány híres-nevezetes „kötődéshormon”-ja az oxitocin. (L. Norman Doidge: *A változó agy – Elképesztő történetek az agykutatás élvonalából* – Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle, 2011/3. sz. és Mark Nelissen: *Darwin a szupermarketben – Az evolúció hatása mindennapi viselkedésünkre* – Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle, 2012/6. sz.) „[Antropológusok] Azt tapasztalták, hogy az összehangolva cselekvő emberek a későbbi feladatok során jobban együttműködtek és nagyobb eséllyel voltak hajlandóak személyes áldozatokat hozni a csoport javára. Az összehangolt tevékenység azt jelenti, hogy többen egyszerre, egymás közelében ugyanazt tesszük. Wiltermuth és Heath kutatása azt is feltárta, hogy nem csak

akkor leszünk együttműködőbbek, ha jó érzésünk van magával a csoporttal vagy a csoport tevékenységével kapcsolatban. Úgy tűnik, már az összehangolt tevékenység is erősíti a tagok közötti kötődést.” Magyarázat a kapcsolódó „keretesből”: „A *The Moral Molecule* (Az erkölcsös molekula) című könyvében Paul Zak beszámol arról a vizsgálatról, amelynek eredménye szerint a csoportos tevékenységet végzők oxitocinszintje megemelkedik. Ez megmagyarázza, hogy miért alakul ki kötődés az ilyen jellegű tevékenységek hatására. Ha oxitocin szabadul fel, előnt minket a szeretet, a gyöngédség, az empátia és a bizalom érzése. Úgy érezzük, hogy összetartozunk. ... Úgy is tekinthetünk az oxitocinra, mint törzsi hormonra. Néhány kutatás szerint összefüggésben van azzal, hogy az ember egy csoport vagy törzs tagjának érzi magát, és gyanúsna talál másokat a csoporton vagy a törzsen kívül.”

*Hogyan nyerjük el az emberek bizalmát?* Megbocsáthatatlanul eretnek megfogalmazással, ez az a tudás, amelyre minden politikus, marketinges, szélhámos és más hasonló értelmiségi a leginkább vágyik. „Aki megbízik bennünk, az nagyobb eséllyel teszi meg, amit szeretnénk. De hogyan férközhetünk a bizalmába? Igazából nagyon könnyű elérni. Mindössze annyit kell tennünk, hogy felszabadítunk benne egy adag oxitocint.” Weinschenk ehhez gyakorlati fogásokat kínál.

*Hangoljuk össze a hallgatók agyát a beszélőével!* A meggyőzéshez hangoljuk össze a másik agyát a miénkkel – tanácsolja Weinschenk. Ez ugyan túlzottan sci-finek hangzik, ám valójában sokkal egyszerűbben elérhető – egy bizonyos mértékig. A magyarázat teljesen evilági, és a legmodernebb fMRI-vizsgálatokra is támaszkodik.

*Az emberek a vezetőt követik.* „Az elmúlt 15 év pszichológiai kutatásai feltárták, hogy tudattalanul dolgozzuk fel az információkat, és nagyon gyorsan (egy másodperc alatt vagy még annál is gyorsabban) hozunk tudattalan döntéseket másokat illetően. Ha azt akarjuk, hogy a többiek megtegyék, amit mondunk, akkor el kell érniük, hogy tudat alatt vezetőjüknek ismerjenek el minket.” A kulcsfontosságú ebben, hogyan férközzünk hozzá döntéshozataluk tudattalan részéhez. „Sok mindent tehetünk annak érdekében, hogy vezetőként tekintsenek ránk” – buzdít a szerző. Tanácsainak egyike „Mielőtt szívességet kérünk valakitől, vonjuk be olyan tevékenységbe, amely hatására azonosul azzal a csoporttal, amelyhez tartozunk! Alkalmazhatjuk például a fejezet korábbi részeiben említett, kötődést elősegítő technikákat. Amint a csoport tagjai között kötődés jön létre, és csoportnak érzik magukat, erősítsük meg vezetői szerepünket az alábbi technikák alkalmazásával!” Ez itt példa arra, hogy tőle se vegyünk mindent készpénznek, viszont a leírtak végiggondolása kellő kritikával jó megoldásra vezethet. Ha jól meggondoljuk, meglehetősen kevésbé hatékonyak, és túl lassú működésűnek ígérkezik a leírtakat követni, azaz cseles módon a csoportunk tagjává tenni a célszemélyt, majd ezután megszerezni a csoport vezetését – ellenben hathatós megoldás olyan csoportba vonni be, amely már a vezetésünk alatt áll.

Ha már itt tartunk, meg kell jegyeznünk, hogy az alfejezetet záró stratégiák között is akad némileg furcsácska. Az *Érzékcsalódások* c. fejezetben olvashatjuk: „138. stratégia: Ha azt

akarjuk, hogy az emberek gördülékenyen és rugalmasan együttműködjenek, vegyük körül őket puha tapintású tárgyakkal és szövetekkel!” / „139. stratégia: Ha azt akarjuk, hogy az emberek nagy jelentőséget tulajdonítsanak a szavainknak, adjunk valami súlyosat a kezükbe, miközben beszélünk!” / „140. stratégia: Ha azt akarjuk, hogy az emberek meleg fogadtatásban részesítsenek, akkor meleg italt adjunk a kezükbe, ne hideget!” Tényleg ennyire egyszerű lenne?

Remek jótanács viszont: „136. stratégia: Ha azt akarjuk, hogy az embereket kevésbé gyötörje a megbánás, kínáljunk nekik kevesebb választási lehetőséget!” S ha első látásra meglepő is, helytállóságát a könyv tökéletesen igazolja: „134. stratégia: Ha azt akarjuk, hogy az emberek – elsősorban kreatív – problémákat oldjanak meg, akkor hagyjuk, hogy abbahagyják a gondolkodást!”

*A testbeszédünk utaljon vezetőre!* Mindannyian hordunk magunkban egy potenciális áru-lót: azt az énünket, amely a tudunkon kívül a testbeszédünk, szintúgy a hanghordozásunk révén árulkodik rólunk, a pillanatnyi lelkiállapotunkról, a hozzáállásunkról, az önbizalmunkról vagy épp annak hiányáról az adott helyzetben, és így tovább. Megkockáztatjuk ugyan az állítást, hogy az ilyesfajta metakommunikáció jelentése valószínűleg nem olyan egyöntetűen, egzaktnak és egyértelműen dekódolható, ahogyan azt a vonatkozó irodalom általában állítja, és Weinschenk is előadja, de a leírtak meggyőznek arról, hogy mindenképp érdemes megtanulni, hogyan használható mindez egymás „olvasására”, jobb megértésére, netán a leleplezésére, valamint, hogy ezért nagyon is igyekezzünk uralni a saját metakommunikációinkat. Minderre részletes, az adott keretek közt alapos kitanítást kapunk.

*Hogyan legyünk vezetők pár másodperc alatt?* Első reagálásunk erre mi más is lehetne, mint hogy ez gagyi, ilyen nincs! Ámde jön egy gondosan kimunkáltnak ható kísérlet leírása arról, egy-egy csoporton belül „mitől lesz valakiből vezető”, s bár az érvényességi tartományt nem adja meg, bizonyítja, hogy ilyen is van. Az idevágó *stratégia*: „Beszéljünk elsőként, és vezetővé válunk. A vezetőnek nagyobb eséllyel engedelmessé válnak a többiek.” (Vagy erőszakos alakként megutálják.)

*Szokások: Hogyan alakulnak ki a szokásaink?* „Ha megértjük kialakulásuk mechanizmusát, akkor magunk is ki tudjuk alakítani másokban az új, kívánt szokásokat. Nemcsak automatikusan és tudattalanul végezzük, de ugyanígy alakítjuk is ki ezeket. A legtöbb szokásunkat úgy vezetjük be, hogy észre sem vesszük.”

*Hogyan befolyásoljuk tudatosan a tudattalant?* Ez felettébb izgalmas, félelmetes erejű tudás! Weinschenk ehhez is kínál know-how-t, nem is kevésbé trükköset, az új szokások kialakításának „három titkával”, továbbá önmagunk ilyen formálását segítő iPad-alkalmazással és „kulcsinger > rutin > jutalom hurokkal”.

*A történetek hatalma:* A kommunikációval és a vezetéssel foglalkozó mai könyvek gyakori témája a történetek alkalmazása. Weinschenk így indít: „Az egyik legerőteljesebb módszer a viselkedés befolyásolására a történetek alkalmazása. Minden egyes cselekedetünk

abban a történetben gyökerezik, amely arról szól, hogy kik vagyunk és hogyan viszonyulunk másokhoz. Sok történet nem tudatos. De akár az, akár nem, erőteljesen befolyásolja a gondolkodásunkat és a viselkedésünket. Ha meg tudjuk változtatni valakinek a történetét, akkor képesek vagyunk a viselkedését is módosítani.” Ahogyan pedig a továbbiakban egy, a saját életéből vett példát követően mondja: „Kutatások bizonyítják a történetek hatalmát, amellyel képesek vagyunk alakítani a személyiségünket és ebből fakadóan megváltoztatni az elképzeléseinket, viselkedésünket és életünket. Timothy Wilson a ’történetformálásról’ ír könyvében, és így határozza meg a fogalmat: ’technikák, amelyek célja az, hogy oly módon módosítsa az emberek magukról szóló történetét és a közösségi világot, hogy ezáltal a viselkedés is tartósan megváltozzon.’ ... A történetek nagy mennyiségű információt tartalmaznak, emészthető adagokban. Kisebb egységekre bontják le az eseményeket, így jobban meg tudjuk érteni az információkat.”

*Hajtóerők és stratégiák a gyakorlatban:* „Az eddigiekben már jól megismerhettük a hét motivációt és a kiaknázásukra alkalmas stratégiákat. Ebben a fejezetben megnézzük, hogyan alkalmazhatjuk ezeket a gyakorlatban. Ahhoz, hogy felhasználjuk mások befolyásolására, először is el kell döntenünk, hogy mely hajtóerő(k) alkalmas(ak) a legjobban az adott helyzetben, másodszer pedig el kell döntenünk, hogy mely stratégia(ka)t alkalmazzuk. Ebben a fejezetben példák és esettanulmányok segítségével alapozzuk meg ezt a két döntést.”

Immáron csak az maradt, hogy – a tanultakat felhasználva – a könyv érdemei által bennünk keltett lelkesedéstől zengő szavakkal elmondjuk, hogy remélhetőleg a bemutatottak is meggyőznek arról, igazán érdemes Weinschenk e művét elolvasni. „*Jutalom és büntetés*”: aki ezt megteszi, az megjutalmaztatik a belőle meríthető tudással, aki viszont nem, az megbüntetik azáltal, hogy megfosztja magát ezektől. S a meggyőzést szolgáló történet-előadás: Volt egyszer egy ember, úgy hívták, Steve Jobs. Felnőtt évei kezdetén eléggé fura alak volt – szinte „szakálla volt kender” – és senki sem nézte volna ki belőle, hogy kimagaslóan sokra viszi a gazdaságban. Ő azonban más kiemelkedő kvalitásaival együtt olyan magával ragadó erővel tudta használni a meggyőzés tudományát, hogy a digitális kor egyik legnagyobb korszakalkotó újítójává, óriásvállalat teremtményévé és vezetőjévé, legendás előadóvá vált, és vezetésével – egyedülként a modern gazdaságtörténelemben – három iparágat újítottak olyan gyökeresen meg, hogy „fényévekkel” előre léptek korábbi önmaguktól.

*Dr. Osman Péter*

*Sir Ken Robinson: Elemedben vagy? Fedezd fel a benned rejlő tehetséget! HVG Könyvek, 2014; ISBN 978-963-304-193-2*

A szerző régi ismerős. Előző könyveiről már szoltunk e hasábkon: Az alkotó elem – Fedezd fel, mire születél, és minden megváltozik c. kötetéről (HVG Könyvek, 2010) az Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2011/4. számában, Az alkotó tér – Lépj ki a dobozból, mert többre vagy képes, mint gondolnád! c. művéről (HVG Könyvek, 2011) a 2012/6. számban.

A Wikipédián található, meglehetősen részletes bemutatása [[https://en.wikipedia.org/wiki/Ken\\_Robinson\\_\(educationalist\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Ken_Robinson_(educationalist))] hosszan sorolja az oktatásban végzett tevékenységét, egyetemi és egyéb szakmai pozícióit, beleértve a szakterületre irányuló kormányzati munkát is, szintúgy a műveit és a kitüntetéseit. Nagyon nem kispályás a területén!

Mondandójának egyik kulcseleme a szenvedély – erre majd visszatérünk. Az igen erősen áthatja az ő munkásságát is: könyvei tanúsága szerint ő az önfejlesztés szenvedélyes tanítója. Mindhárom könyve arra igyekszik ösztönözni az olvasót, hogy fedezze fel magában az alkotó tehetséget, s bontakoztassa ki azt, tegye élete meghatározó részévé. Ehhez igen sok módszertani segítséggel is szolgál – tanácsokkal, hogy hogyan valósítható meg mindez, és apró esettanulmányoknak beillő példákkal arra, hogy másoknak miként sikerült megtenniük, s milyen eredményeket értek el vele. Könyvei szintúgy felvetik, hogy alkotó tehetségünk felfedezésének és kibontakoztatásának a legnagyobb eredménye talán nem is maga a siker, amelyet ezáltal a külvilágban elérünk, hanem a saját belső elégedettségünk és az abból táplálkozó harmóniánk.

Néhány jellemző mondat ebből a könyvből: „Alkotó elemünk megtalálása segít egyensúlyt teremteni az életünkben.” / „Ezt a könyvet azzal a szándékkal írtam, hogy segítsek az embereknek megtalálni saját alkotó elemüket.” / „Konfucius azt mondta: ’Válassz olyan munkát, amit szeretsz, és akkor egész életedben egyetlen napot sem kell dolgoznod.’” / „2010-ben Eric Schmidt, a Google vezérigazgatója kiszámolta, hogy kétnaponta olyan hatalmas mennyiségű új információt generálunk, mint civilizációnk kezdetétől 2003-ig összesen.” (Jól el is veszünk benne!) / „Hogy miért emelkedett ki az emberi faj a természet többi létformája közül? Szerintem a válasz röviden az, hogy a természet adta, mérhetetlen képzelete és kreativitása miatt.” / „Az emberiség kollektív kreativitásának köszönhetően születtek meg a legnagyobb dolgok a művészetek és a tudományok, a beszélt nyelvek, a technológia, az eszmék és a társadalmi értékek terén.” / „Az alkotó elemünk felfedezése azt jelenti: nyitottak vagyunk az új élményekre, és arra, hogy új utakat és lehetőségeket fedezzünk fel magunkban és a körülöttünk lévő világban.” / „Nincs közvetlen összefüggés aközött, mit tanulunk az iskolában, illetve mennyire leszünk később sikeresek.” / „Az adottság egy nyers potenciál; alkalmaznunk és finomítanunk kell ahhoz, hogy kibontakoztassuk.”

Nézzük, mit mond ő e könyvéről!

A tárgyának jelentőségéről: „Sok ember éli az életét abban a tudatban, hogy azt csinálja, amire született. A legtöbbben azonban nem ilyen szerencsések. Ennek következtében nem

igazán élvezik az életet, csupán elviselik valahogy a hétköznapokat, és várják a hétvégét. 2009-ben jelent meg *Az alkotó elem – Fedezd fel, mire születél, és minden megváltozik* c. könyvünk, amely arról szól, mi a különbség e kétféle élet között. Amikor az alkotó elemünkben vagyunk, velünk született adottságunk lelkesedéssel párosul. Ehhez elég, ha olyasmit csinálunk, amihez van érzékünk ... Az első és legfontosabb lépés alkotó elemünk megtalálásához az, hogy felfedezzük és megismerjük egyéni képességeinket. Mégsem csupán arról van szó, hogy azzal kellene foglalkoznunk, amiben jók vagyunk. Sokan olyan területen is remekül teljesítenek, amely nem igazán érdekli őket. Ahhoz viszont, hogy úgy érezzük, elemünkben vagyunk, szeretnünk is kell, amit csinálunk. ... De vajon miért olyan fontos, hogy megtaláljuk az alkotó elemünket? Elsősorban személyes okokból: ezáltal érthetjük meg, kik is vagyunk valójában, mire vagyunk képesek, és mivé válhatunk. Másodszorban társadalmi okok miatt. ... Az emberi erőforrások olyanok, mint a természeti kincsek: általában mélyen a felszín alatt rejtőznek, és kiaknázásukhoz jelentős erőfeszítésre van szükség. E tekintetben az oktatási intézmények, a cégek és a közösségek egyaránt gyatra munkát végeznek, amiért mindnyájan nagy árat fizetünk. Nem azt állítom, hogy ha mindenki megtalálná a saját alkotó elemét, egyszerre minden társadalmi probléma megszűnne a földön, de biztosan sokat javítana a helyzeten.”

A könyv mondandójáról: „Annak ellenére, hogy *Az alkotó elemet* ösztönző és bátorító szándékkal írtuk, nem gyakorlati kézikönyvnek szántuk. A megjelenése óta azonban az emberek folyton azt kérdezzék tőlem, hogyan találhatnák meg a saját alkotó elemüket, és hogyan segíthetnének másoknak is ebben. Sok más kérdést is feltesznek, például ilyeneket:

- Mi van akkor, ha semmiben nem vagyok tehetséges?
- Mi van akkor, ha nincs bennem lelkesedés semmi iránt?
- Mi van akkor, ha olyan dologgal szeretek foglalkozni, amiben egyáltalán nem vagyok jó?
- Mi van akkor, ha nem szeretek azzal foglalkozni, amiben jó vagyok?
- Mi van akkor, ha nem tudok megélni az alkotó elememből?
- Mi van akkor, ha ennél sokkal fontosabb teendőim is vannak?
- Nem vagyok még túl fiatal ehhez?
- Nem vagyok már túl öreg ehhez?
- Csak egyetlen alkotó elemünk van?
- Egész életünkben ugyanaz az alkotó elemünk, vagy idővel változik?
- Hogyan segíthetnék a gyerekeimnek, hogy megtalálják alkotó elemüket?

Léteznek válaszok ezekre a kérdésekre, és az előző könyv egyre növekvő sikere miatt úgy gondolom, éppen ideje összefoglalnom őket ebben a kötetben.”

A tartalmát pedig így összegzi: „*Az Elememben vagy?* című könyv *Az alkotó elem – Fedezd fel, mire születél, és minden megváltozik* című munkánk kiegészítése és folytatása. Az előző kötet legfontosabb gondolataira épül, és különböző tanácsok, technikák és ötletek segítségével segít azokat a gyakorlatba átültetni. Tíz fejezetből áll. Az 1. fejezet felvázolja

az alkotó elemünkkel kapcsolatos alapelveket, és azt is, miért fontos, hogy rátaláljunk. A 2. fejezet az adottságaink felfedezéséhez kínál eszközöket és technikákat. A 3. fejezet azt vizsgálja, miért nem vagyunk tudatában velünk született képességeinknek, és mit tehetünk a megismerésük érdekében. A 4. fejezet arról szól, hogyan fedezhetjük fel magunkban azt, ami lelkesít, és ez milyen szerepet játszik alkotó elemünk megtalálásában, illetve spirituális energiánk növelésében. Az 5. fejezet a boldogság témáját járja körül, és azt vizsgálja, hogyan lehetünk boldogabbak az alkotó elemünk felfedezése révén. A 6. fejezet az attitűdjeinkkel foglalkozik: segít kideríteni, hogy a dolgokhoz való viszonyulásunk előrevisz-e, vagy hátráltat bennünket. A 7. fejezetben leírtak segítségével átgondolhatjuk jelenlegi körülményeinket, és lehetőséget találhatunk a változtatásra. A 8. fejezetből kiderül, hogyan kerülhetünk kapcsolatba olyan emberekkel, akiknek az alkotó eleme hasonló a miénkhez. A 9. fejezet segítségével kidolgozhatjuk tervünket a kulcsfontosságú első lépések megtételéhez. A 10. fejezet összefoglalja a könyv legfontosabb gondolatait, és megerősít bennünket abban, mennyire fontos, hogy a saját utunkat járjuk.” Ez igencsak nagyigényű, merész program, de miért is elégednénk meg törekvésünként kevesebbel, amikor belevágunk? Hiszen az alkotás legbenső természete tökéletesen jellemezhető Ady Endre soraival: „Csak akkor születtek nagy dolgok, / Ha bátrak voltak, akik mertek”. Az alkotás, s talán még inkább annak a gyakorlatban történő megvalósítása, mindig nagy ugrás a sötétbe, a kardokkal körbevett medencébe – ezért folytathatjuk is Ady szavaival: „Legkülönb ember, aki bátor / S csak egy külön van, aki: bátrabb.”

Igen jó betekintést adnak az itt kínált gondolkodásmódról a fejezet címei: Az alkotó elem nyomában / Miben vagy jó? / Honnan is tudhatnád? / Mit szeretsz? / Mi tesz boldoggá? / Milyen az attitűdöd? / Hol tartasz most? / Hogyan találhatod meg a törzsedet? (A törzs e könyv definíciója szerint hasonló érdeklődésű és szenvedélyű emberek csoportja.) / Mi legyen a következő lépés? / Hogyan élhetsz tartalmas életet? (E fejezet csupán kurta hat oldal, ami jól tükrözi, hogy ehhez bölcs tanácsok adhatók, valódi válasz viszont nem. Hogy miért, az akár a lentebb vázolt három alapelv nyitótételeiből is szükségszerűen következik.)

Folytatva Robinson szavait e könyvéről: „Minden egyes fejezet bemutat néhány alapvető és fogalmat, amelyek segítenek megérteni, mit is jelent pontosan az alkotó elemünknek megfelelő élet. Az előző könyv alapgondolatain kívül néhány új fogalommal is megismerkedhetünk, melyek nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy megtaláljuk saját alkotó elemünket, és felismerjük, ha rátaláltunk. Szóba kerülnek majd az adottságok és a képességek, a különböző tanulási stílusok, a lelkesedés, az attitűd és a személyiség, valamint a boldogság és az életcélok.” A megragadó erejű, hatékony kommunikáció művészetének mesterfogásaként gyakran halljuk-olvassuk, hogy a mondandót frappáns történetek formájában a legjobb előadni. Robinson is erre épít: „Rengeteg új történetet tartalmaz a könyv; a legkülönbözőbb emberek mesélnek arról, hogyan találták meg az alkotó elemüket, mit kellett tenniük érte, és hogyan változott meg tőle az életük. E történetek többsége olyan emberektől származik, akik az előző kötet elolvasása után megosztották velem a tapasztalataikat. (Ez itt a reklám

helye! – Osman P.) ... Könnyebb megterveznünk a saját utunkat, ha mások történeteiből merítünk inspirációt. Azzal a szándékkal mesélem el ezeket a történeteket, hogy a való életből vett példák alapján láthasd, milyen is az, amikor az alkotó elemünk megtalálása alaposan megváltoztatja az életünket. Bemutatják azokat az akadályokat és gátló tényezőket is, amelyeket le kell küzdenünk ahhoz, hogy igazán nekünk való életet élhessünk.”

E mű arra szolgál, hogy a segítségével az olvasó felfedezőútra menjen a számára egyik legfontosabb és legizgalmasabb világba: saját képességeibe. Robinson ehhez gyakorlatokat is kínál: „A könyv gyakorlatai neked is segítenek megtalálni az alkotó elemet. Vannak közöttük olyanok, amelyeket talán érdekesebbnek, nehezebbnek vagy hatékonyabbnak tartasz majd, mint a többit. ... Ha valóban szeretnéd megtalálni az alkotó elemet, azt javaslom, hogy mindegyik gyakorlatot végezd el. Ez nem valamiféle vizsga, amelyen megbukhatsz. Nincs is egyetlen jó megoldás, amely garantálná a sikert. A gyakorlatok arra szolgálnak, hogy a segítségükkel jobban megismerd önmagad, tiszta képet kapj az életkörülményeidről, a tehetségedről, az attitűdjeidről és a lehetőségeidről.”

Régi arany szabály, hogy a felfedezőnek találékonyan kell lennie: „*A könyv egyik fő alapelve az, hogy ahány ember, annyiféle gondolkodásmód. Fontos tehát, hogy kellő rugalmassággal közelíts a gyakorlatokhoz.* Törekedj arra, hogy a segítségükkel a lehető legtöbbet tudj meg önmagadról! Ha ügyesen bánsz a szavakkal, írsz, de akár dúdolhatsz is, vagy rajzolhatsz, sőt el is táncolhatsz vagy grafikonon ábrázolhatsz a gondolataidat. Kizárólag a te döntésed, hogy kézzel fogható anyagokkal dolgozol-e, vagy inkább számítógépes programokat és alkalmazásokat használsz. Bármit választhatsz, amihez csak kedved van. A lényeg az, hogy a segítségével rátalálj a saját alkotó elemre.” (Kiemelés a recenzió szerzőjétől.)

Fedezzük fel az idevágó tudás kincsestárát: „A könyvben rengeteg hivatkozást találsz olyan külső forrásokra, amelyek a segítségére lehetnek. Nagyon sok cikk és tanulmány szól az adottságokról, az attitűdről és a személyiségről. Temérdek program közül választhatsz, legyen szó pszichológiai tanácsadásról, személyiségfejlesztésről vagy karrier-tanácsadásról. Sokszor hivatkozom olyan könyvekre és weboldalakra, amelyek segítségemre voltak a könyv megírásában. Ezeket nemcsak azért érdemes elolvasnod és felkeresned, mert én ajánlottam, hanem azért is, mert a segítségükkel különböző nézőpontokból láthatod magad.”

S hogy még inkább elgondolkodjunk az olvasottakon: „Minden fejezet végén felteszek pár kérdést – mintegy ötvenet. Ez nem szövegértési feladat, nem is valamiféle teszt. A kérdésekre nem létezik jó vagy rossz válasz. Csupán arra szolgálnak, hogy átgondolhassd a fejezetben taglalt témákat és azt, hogy az olvasott gondolatokat hogyan tudod önmagadra alkalmazni. Lesznek számodra érdekesebb és kevésbé érdekes kérdések. Ugyanúgy, mint a feladatok esetében, itt sem kell a válaszaidat szavakra korlátoznod; nyugodtan használj bármilyen más kifejezési formát. Ha a kérdések előtti gyakorlatokat is elvégzed, bőven lesz min elmélkedned.”

*Felfedező útra két világban:* „Mindnyájan két világban élünk. Van egy világ, amely csak azóta létezik, hogy megszülettünk – ez a személyes tudatunk, érzéseink, gondolataink, lelki-



állapotunk és benyomásaink világa. És van egy világ, amely tőlünk függetlenül is létezik – ez a többi ember, az események, a külső körülmények és az anyagi dolgok világa. Ahhoz, hogy ráleljünk az alkotó elemünkre, mindkét világot meg kell vizsgálnunk. Számba kell vennünk, mihez van tehetségünk, mi lelkesít, és kreatívan kell viszonyulnunk a világban rejlő lehetőségekhez, hogy ezeket megvalósíthassuk.”

*Három akadálypályán:* „Alkotó elemünk felfedezésének három alappillére a zaj kizárása, a nézőpontváltás és az új dolgok kipróbálása. Úgy is gondolhatsz ezekre, mint olyan feladatokra, amelyeket elég egyszer elvégezned. De ha valóban szeretnéd felfedezni a saját alkotó elemet, akkor másképp kell hozzájuk viszonyulnod. Máskülönben olyan lenne, mintha úgy próbálnál csúcsmódba kerülni, hogy egyszer lemész az edzőterembe, majd nyugtázod, hogy mindent megtettél a célod érdekében. Akárcsak a formába kerülés és a formád megtartása, e három folyamat is egy ciklus része: az összpontosítás, a felfedezés és az elmélkedés állandó ciklusáé. Ennek révén jobban megértheted önmagad és a téged körülvevő világot.”

*A zajcsökkentés:* „Elképesztő zaj és rengeteg zavaró tényező vesz minket körül a mai felgyorsult világban. A digitális technológia óriási hatást gyakorol a gondolkodásunkra, az életünkre, a munkánkra. Itt van például az a temérdek információ, ami a tévéből és az internetről áramlik felénk. ... A külső zaj és az általunk játszott szerepek miatt könnyen szem elől téveszthetjük, kik is vagyunk valójában. Pedig ahhoz, hogy megtaláljuk az alkotó elemünket, vissza kell térnünk önmagunkhoz. Időt kell szakítanunk az egyedüllétre, hogy megtapasztaljuk, kik vagyunk akkor, amikor senki nem vár el tőlünk semmit, és a külső zaj is elcsendesül.” Robinson ennek egyik eszközéül a meditációt ajánlja, természetesen némi használati útmutatóval.

*Nézőpontváltás:* „Ahhoz, hogy rátaláljunk az alkotó elemünkre, máshogyan kell szemlél-nünk önmagunkat. Anaïs Nin, a költő azt írta: 'Nem olyannak látjuk a dolgokat, amilyenek, hanem amilyenek mi vagyunk.' Ez azt jelenti, hogy egyikünk sem szemléli teljesen elfogulatlanul önmagát és a világot. (Ez nem újdonság – kicsit is józan gondolkodással tisztában kell lennünk vele. Felettébb nagy baj lehet viszont abból, ha mégsem. – Osman P.) Nem mindig a maguk valójában látjuk a dolgokat, hanem bizonyos gondolkodási mintázatok, értékek és hiedelmek szűrőjén keresztül. Ezek részben a természetünkből fakadnak, részben pedig abban a kultúrában és korszakban gyökereznek, amelyben élünk. ... A saját attitűdjeink és a környezetünkben élő emberek viszonyulása segíthet vagy éppen hátráltathat minket abban, hogy felfedezzük alkotó elemünket, és annak megfelelően igyekezzünk élni.” Robinson a továbbiakban természetesen ellát útmutatással, tanácsokkal és szellemi önvizsgálati eszközökkel arra vonatkozóan, hogyan küzdjünk meg e feladattal. Az utóbbiak között megjelenik a szürrealizmus és a dada legendás eszköze, az automatikus írás is.

*Új dolgok kipróbálása:* „Hogy megtudd, mi minden rejlik benned, körül is kell nézned. Új dolgokat kell kipróbálnod, új helyekre kell ellátogatnod, új emberekkel kell találkoznod. Találkozz új lehetőségekkel, mert így derülhet ki, hogyan viselkedsz különböző helyzetekben.

Ha van valami, amit már régen szeretnél kipróbálni, tedd meg! ... A meditáció és az elmélkedés egyik célja épp az, hogy a segítségükkel kiderítsd, mely élmények lennének igazán fontosak számodra, és hogyan tudnád ezeket átélni.” És a lényeg: „A körülmények igenis fontosak, ugyanúgy, mint a személyes háttérünk és az eddigi élettapasztalataink. De akármilyenek legyenek is a körülményeink, a végén nem az számít igazán, mi történt velünk, hanem az, hogy mit hoztunk ki az egészszööl.”

*A három alapelv:* „Alkotó elemünk felfedezése nem egyfajta tízlépéses program. Teljes mértékben személyes folyamat, és mindenkinél más és más eredményhez vezet. Maga a folyamat azonban három olyan alapelvre épöl, amelyek mindenkinél megegyeznek.” Ezekről itt csak egészen röviden: „1. alapelv: Életünk egyedi.” – „Kétfajta szempontból vagyunk mindnyájan egyediek. Elölször is, biológiai szempontból. ... *Az alkotó elemünk felfedezése azt is jelenti, hogy a velünk született tehetségekre és hajlamokra az egyedi biológiai örökségünk részeként tekintünk.* ... Egyediségünk másik oka kulturális. Kultúránk nagymértékben befolyásolja, hogy mit tudunk kihozni magunkból: mi az, amit támogat vagy ellenez, mi az, amit enged, és amit tilt. *Az alkotó elemünk felfedezése azt jelenti, hogy mérlegeljük kulturális körülményeinket, és számba vesszük azokat a fejlődési lehetőségeket, amelyekre vágyunk, és amelyekre most szükségünk van.*” (Kiemelések a recenzió szerzőjétől.) / „2. alapelv: Ki-ki a saját sorsának kovácsa.” – „Gyakran mondják, hogy nem változtathatjuk meg a múltat, de megváltoztathatjuk a jövőt. És ez mindnyájunkra igaz, egyszerűen emberi természetünknel fogva. ... Vagy, ahogy Carl Jung fogalmazott: 'Nem a történések határozzák meg, ki vagyok, hanem én döntöm el, ki leszek.'” Nyilvánvaló, hogy Robinsonnak, mindenki tanítójának, ösztönzően kell beszélnie. A tények viszont sokkal inkább arra mutatnak, hogy az emberek nagy része, itt nem részletezhető belső és külső okok folytán, még a saját jövőjét sem tudja megváltoztatni. Akik képesek erre, azok közül kerülnek ki az alkotók és az innovátorok is. Ezmefuttatása a képzelőerő és a kreativitás erejéről felemelő, ám a konkrétumokban olykor mintha kissé inogna – az emberben néha felhorgad a kisördög, s hajdani legendás professzorunk, Simonyi Károly elejtett mondását suttogja: „Polihisztor, aki nagyon sok dologhoz ért nagyon keveset.” Persze ez csak azt jelenti, hogy Robinson rosszkor született, hiszen pár száz évvel korábban a tudományok még eléggé fejletlenek és differenciálatlanok voltak, hogy egy-egy zseni valóban jó ismeretekkel rendelkezhetett jelentős részükről. / „3. alapelv: Az élet állandóan változik.” Igen, ez is közhely, akárcsak az előző kettő nyitótétele. De hiszen csak akkor „lehetünk elemünkben”, ha tudjuk és okosan gyakoroljuk, hogy az alkotáshoz mindig a realitásokból, a közhelyekből kell kiindulni, és tudatosan lépni túl rajtuk. Így működik, amit Robinson egyebek közt ekként ragad meg: „Az életem, csakúgy, mint bárki másé, folyamatos improvizáció egyfelöl a személyiségem és az érdeklődéseim, másfelöl a körülményeim és a lehetőségeim összeegyeztetésére.”

Az alkotó elem nyomában c. fejezet egyik alfejezete az Utunk kijelölése. Itt olvashatjuk: „Teilhard de Chardin filozófus is az óceán metaforáját használta az élet-

tel kapcsolatos gondolatai kifejezésére. Biztatásként azt mondta: ahelyett hogy a par-  
ton állva meggyőznénk magunkat, hogy az óceánon nem lehet átkelni, vágjunk neki  
a víznek – pusztán kíváncsiságból.” Tökéletes jótanács! Persze Robinson nem azt javas-  
solja, hogy ezt vaktában tegyünk. Mondandójának egyik legfőbb eleme, a javasolt ön-  
fejlesztés elengedhetetlen kiindulása önmagunk felmérése, megismerése. Ezt szolgál-  
ják a könyv gyakorlatai, s az olyasfajta kérdések, mint amilyenekkel e fejezetet is zárja:  
„Íme, pár kérdés, amelyeket érdemes átgondolnod, mielőtt továbblapoznál a következő fe-  
jezethez:

- Melyek voltak a legerősebb hatások és fordulópontok az életedben?
- Életed mely területei foglalkoztatnak leginkább?
- Melyek foglalkoztatnak legkevésbé?
- Mit gondolsz, mi lehet az alkotó elemed?
- Tudod, milyen irányba szeretnél elindulni?
- Mi az, amit még sosem próbáltál ki, de szívesen csinálnál?
- És miért nem próbáltad ki eddig?”

A második fejezet nyitánya: „Amikor az alkotó elemünknek megfelelően élünk, termé-  
szetes adottságaink összhangban vannak azokkal a dolgokkal, amelyek iránt lelkesedést,  
szenvédeylt érzünk. Ebben a fejezetben az adottságokról lesz szó. A lelkesedésre és a szen-  
vedélyre később még bővebben kitérek. Adottságaink megismerése fontos része az alkotó  
elemünk megtalálásának. A legtöbb ember elsősorban azért nem érzi magát elemében, mert  
még nem fedezte fel a benne rejlő adottságokat. Lássuk hát, hogyan ismerhetjük meg a  
sajátjainkat! Adottságaink biológiai alkatunkkal vannak összefüggésben: velünk született,  
természetes képességek. Némelyek már egészen fiatal korban megmutatkoznak, míg mások  
sokáig rejtve maradnak, mert egyszerűen nincs alkalom, hogy fény derüljön rájuk.”

Fentebb utaltunk már közhelyek megjelenésére. Az egész könyvre jellemző, erre a feje-  
zetre is, Robinson sajátos előadásmódja: gyakran közhelyes megállapításokkal indít – talán  
azért, hogy mondandója eleve ismerősen induljon –, majd az életből vett példákkal mutatja  
meg, hogyan működik a dolog, s viszi el az embert alkotó eleme megtalálásához. Vegyünk  
erre innen példákat! Az alfejezet címe: Rejtett mélységek. Így indítja: „Lehet, hogy olyan  
adottságokkal is rendelkezünk, amelyekről fogalmunk sincs. Ott szunnyadnak bennünk,  
és az, hogy felfedezzük-e őket, csak a megfelelő alkalmon múlik.” Na, ebben igazán semmi  
új sincs! A következő mondat: „Remek példa erre a zenei tehetség.” Ez is közhely lenne, a  
régóta mondás módján: „– Tudsz zongorázni? – Talán – még sohasem próbáltam.” Jönnek  
azonban az életből vett, meggyőző, modellértékű példák. Elsőként a szegény gyerekeknek  
zeneoktatást nyújtó venezuelai El Sistema mozgalomról: „Az El Sistema rengeteg csodálatra  
méltó célért küzd: egyebek közt arra biztatja a gyerekeket, törekedjenek a felemelkedésre,  
és igyekszik megóvni őket a külvilág kegyetlenségétől, a bandaháborúk és a rendőri bru-  
talitás világától. ... 'Az El Sistema egy radikális szociális projekt – írta Charlotte Higgins

a The Guardianben. – A felfoghatatlanul nyomorúságos körülmények között élő gyerekek azoknak a képességeknek köszönhetően, amelyeket a zene révén fedeznek fel magukban, kitörhetnek a szegénységből. ... Nem tudjuk, hány szülő gondolja, hogy gyermeke az El Sistemának köszönhetően profi zenész lesz. Abban azonban mindnyájan hisznek, hogy *a kicsik a program résztvevőjeként képesek lesznek másként szemlélni önmagukat és a világot, ezáltal pedig rengeteg lehetőség nyílik meg előttük.*” Hasonló példa, egész más területről a divatos sztárszakács, Jamie Oliver kiemelkedése. „Problémás gyerekek tartottak. De a konyhában valósággal kivirultam. Az a csodálatos a főzésben, hogy mindenkiből képes a legjobbat kihozni. Ez egy igazi pepecselős, szívből jövő, illatos-ízes munka; nem kell atomfizikusnak lenni hozzá, hogy jól csináljuk” – aminek nyomán szakácsiskolát nyitott kallódó fiataloknak, hogy ott rátalálhassanak „az elemükre”.

A nyomtatott sajtóban régóta divatosak az önértékelő tesztek, s természetesen terjednek az interneten is. „Képességeink megismerésének egyik módja az, hogy kitöltünk néhány tesztet.” írja a Fedezd fel a képességeidet! c. alfejezet indításaként, majd alapos elemzéssel folytatja az ilyen tesztekéről. Érdekes része ennek, ahogy megmutatja: lehet olyan – valójában ügyesen semmitmondó – értékeléseket írni a tesztkérdésekre adott válaszokhoz, amelyeket mindenki saját magára találónak érez.

A következő közhely a Másképp látni c. alfejezetet indítja: „Biztos veled is megtörtént már, hogy az utad során hirtelen akadályokba ütköztél, és emiatt más lehetőségeket kellett keresned. Ha ügyes vagy, ilyenkor felismerheted, hogy sokkal több adottságod és ezzel együtt sokkal több lehetőséged van, mint hitted volna.” Valóban, a bajban nemcsak az igaz barát ismerzik meg – ahogy a közmondás tartja –, hanem az addig talán nem használt tehetségünk is, hiszen azt is mozgósítanunk kell ahhoz, hogy mielőbb és minél sikeresebben kimásszunk belőle. Robinson itt egy újabb különleges példát hoz: egy születésekor megvakult thai gyereket, akiből híres dzsesszzongorista lett.

A fejezetet záró önértékelő kérdései:

- „Milyen tevékenységeket végzel könnyedén?
- Mit gondolsz, mihez van természet adta tehetséged?
- Hogyan fedezted ezt fel?
- Vannak olyan képességeid, amelyek fejlesztésére még sosem gondoltál?
- Vannak olyan képességeid, amelyeket elhanyagoltál, és most sajnálsz, hogy nem fejlesztetted őket? (Ritka keserű pillanatokhoz szembenézni az ilyesmivel – és kinek nincsenek? – Osman P.)
- Vannak olyan képességeid, amelyekről mások azt mondták, hogy ezekkel nem érdemes foglalkoznod? (E könyv tanítása: mily sokszor téves az ilyen ítélet! – Osman P.)
- Ha kitöltöttél már képességtesztet, volt-e olyan eredmény, amely meglepett?
- Mely képességeidet tudnád magasabb szintre fejleszteni, ha megpróbálnád? (Nagyon idekíváncozna ehhez egy további kérdés: és miért nem tetted? – Osman P.)

Most jön az, midőn – remélve, hogy sikerült kedvet csinálni a könyvhöz, hiszen megérdemli! – már csak néhány szemelvényt idézünk ide.

Robinson már korábbi könyveiben is kritizálta az oktatási rendszer hiányosságait, amelyek közül nem egy kifejezetten kontraproduktív az alkotóképességek bátorításában és fejlesztésében. Néhány megállapítása innen, a sokat ígérő című, „Fontosabb, mint hinnéd” alfejezetből: „Mit csinálnak tulajdonképpen a gyerekek az iskolában? Ülnek a padban, olvasnak, írnak, számolnak. (Vajon látott mostanában iskolát? – Osman P.) De miért csupán ennyi a feladatuk? Az iskolák nagyrészt bizonyos elméleti képességeket helyeznek előtérbe, például a verbális és a matematikai gondolkodás egyes formáit. ... Aggodalomra ad okot, hogy a jelenlegi oktatási szemlélet következtében az iskolák a nem elméleti területeket, mint a képzőművészet, az előadó-művészet, a testnevelés vagy a szakmunkásképzés, nem sokra becsülik. Emiatt rengeteg diák – köztük olyanok is, akik jók az elméleti tárgyakban – soha nem fedezi fel adottságai egy részét, főleg, ha azokat az iskola is figyelmen kívül hagyja.” Továbbá: „Az oktatási rendszer egyik régi problémája tehát a képességek korlátozott értelmezése, míg a másik az, hogy figyelmen kívül hagyja a diákok egyéni tanulási stílusát. Mint már említettem, ha nem a megfelelő módon ismerkedtünk meg egy témával, s főleg, ha az iskolában nem voltunk jók benne, simán azt hihetjük, hogy nincs hozzá érzékünk.” Akár újabb közhelyként is vehetjük a megállapítását: „Mindnyájan másképp tanulunk a leghatékonyabban, és a tanulási stílusunk erősen befolyásolhatja, hogy mit gondolunk az adottságainkról.” A továbbiakban viszont rávilágít egy olyan összefüggésre, amelynek jelentőségét nem lehet elég nagyra értékelni: nagyon erősen az iskola (és persze a tanár) tanítási stílusától is függ, hogy a diákok milyen fogékonyan teszik magukévá a tananyagot, mennyire érzik magukat elemükben abban.

„Ha leszámolunk az intelligenciával kapcsolatos sztereotípiákkal, és felfedezzük rejtett képességeinket, az egész életünk megváltozhat.” „Ez szimplán hangzik... Így nincsen hatása! / Mondhatta volna szebben, kis lovag” – vágjuk rá Cyranóval (Edmond Rostand: *Cyrano de Bergerac* – fordította: Ábrányi Emil), és lám, Robinson máris részletesen élénk tár egy nagyon tanulságos példát, a világhírű Oscar- és Grammy-díjas zeneszerző Hans Zimmerét, „akinek nevéhez több mint száz film zenéje fűződik”. A kiindulás: „Zimmer Németországban és Angliában nevelkedett, és akárhová került, mindig problémás diáknak számított. Őt iskolába járt, de mindenhol kirúgták. Nyugtalan volt, motiválatlan, bomlasztó, nemtörődöm”, az eredmény a világsiker egy szakma csúcsán, a mikéntjét pedig itt olvashatjuk (persze csak dióhéjban).

A sikeres vállalkozásokról, azok hajtóerejéről és támaszairól szóló könyvek rendre kiemelik a *szenvedély* szerepét. Gyakran közvetítik azt a megállapítást, hogy a kiemelkedően sikeres vállalkozók jelentős hányadának legfőbb motiválója a *szenvedély*. Kimagasló példa erre Steve Jobs, akit a *szenvedély* hajtott sikerről sikerre, és tett „szent szörnyeteggé”. Robinson így indítja *Mit szeretsz?* c. fejezetét: „De amikor elemünkben vagyunk, az nem csupán

annyit jelent, hogy azt csináljuk, amiben jók vagyunk. Nagyon sokan foglalkoznak olyasmivel, amihez értenek, mégsem érdekli őket túlzottan. Ahhoz, hogy elemünkben legyünk, szeretnünk is kell, amit csinálunk. (Való igaz, főként, ha nem akarjuk tehernek érezni a munkánkat, teendőinket – emlékezzünk a fenti Konfucius-idézetre! – Osman P.) Lássuk, mi is az a szenvedély, miért olyan fontos, hogy felfedezzük magunkban, és egyáltalán, hogyan bukkanhatunk rá?”

„A szenvedély nem más, mint pozitív lelki energia.” Merész állítás, az alkotás és az örömmel gyakorolt szakmák világán kívül ilyen sommásan aligha áll meg. Robinson egy felmérésre kapott válaszból idézi: „A nagyapám most nyolcvankét éves – nyolcvankettő! –, de még mindig kijár a földekre. Szélben, fagyban, jégben, hóban, két térdprotézissel és titániumcspővel. Örült lenne? Elment volna a maradék esze? Nem. Ha abbahagyná, úgy érezné, mintha elveszített volna magából egy darabot.” Az a darab nyilvánvalóan a nagyapa igénye az értelmes aktivitásra. Az összegzés pedig: „Szenvedélyünk és alkotó elemünk felfedezése tehát a lelki energiánkat gyarapítja.”

Egy alfejezetet szentel a *pozitív érzelmeknek*. A gondolatmenet pszichológiai fejtegetéseken át elvisz a *tudatos jelenlét* tudományához. Ezt követően válaszokat ad a fejezet nyitókérdéseire:

- „Mi van, ha nincs bennem szenvedély?
- Baj-e, ha olyasmiben lelem örömet, amiben nem vagyok jó?
- Mi van akkor, ha az, amit szeretek, morálisan megkérdőjelezhető?
- Ki fog végét pucolni, és elvégezni a piszkos munkát?
- Honnan tudom, hogy rátaláltam az alkotó elememre?”

Talán a filozófusok tudják, mikor jelent meg a boldogság fogalma és vele az elérésére való törekvés a köznapi emberek gondolkodásában. Bizonyos viszont, hogy értékrendünkben már régóta a boldogság az egyik legfőbb jó – bár nagyon is eltérő, ki mit tekint annak. Általában a gondolkodásunkban a boldogság szorosan kötődik ahhoz, hogy „az ember jól érzi magát a bőrében”, vagyis „elemében van”. Robinson példái is szemléltetik, hogy sokak számára az alkotás az út a boldogsághoz – ami azzal az érdekes és felettébb kedves következménnyel is jár, hogy sokak, akár az egész emberiség nagy része is haszonélvezői lehetnek annak, hogy mások így keresik maguknak a boldogságot.

Legyen tehát a záróakkordunk itt néhány gondolat a könyvből a boldogságról!

„Mennyire vagy boldog? És vajon boldogabb leszel-e, ha rátalálsz az alkotó elemedre? Ebben a fejezetben azt próbáljuk majd meghatározni, mi is pontosan a boldogság, hogyan érhetjük el, és miért olyan fontos hozzá, hogy felfedezzük az alkotó elemünket” – ezzel indítja a *Mi tesz boldoggá c.* fejezetet. Filozófiai és pszichológiai fejtegetései, és az életből vett példa nyomán ezeket a következtetéseket írja le: „Az alkotó elemünkben rejlő erő megsokszorozódik, ha egy magasabb rendű céllal párosul. A tartós boldogság titka az, hogy ki kell tűznünk egy nagyobb célt.” És „A boldogság nem fizikai állapot, hanem a lelki elégedettség

állapota. Sonja Lyubomirsky szavaival élve: 'A boldogság az öröm, az elégedettség és a jólét megtapasztalása, ami azzal a meggyőződéssel párosul, hogy az élet jó, élni pedig érdemes.'” (Sonja Lyubomirsky Robinson szavaival „elismert pszichológus és író”)

Voltaképp Robinson jól megmutatja, mennyire képtelenség meghatározni a boldogság mibenlétét. Az inkább csak fogalmazási botlás, hogy a boldogsághoz nem elég kitűzni egy nagyobb célt, hanem érezni is kell, hogy azt elértük. Abszolút szubjektív viszont, ki mit tekint „nagyobb célnak”, s még inkább, hogy mikor érzi, hogy már elérte – hiszen ritkán lehet teljesen –, s ilyenkor eltölti-e az elégedettség. Ha el is tölti, meddig tart ki? Ami pedig a Lyubomirsky-idézetet illeti, ezek a komponensek egyáltalán nem általános érvényűek. Van, akit maga a küzdelem tölt el boldogsággal, inkább, mint az elégedettség, s valószínű, hogy épp az ilyenek a „krónikus” alkotók.

Robinson a fogalom új jelentéseit mutatja fel. Martin Seligman Flourish – Éljen boldogan! c. könyvéből (Akadémiai Kiadó, 2011) idézi: „A boldogságot inkább egy tágabb fogalom, a jóllét részének kell tekinteni. A jóllétnek szerinte öt eleme van: a boldogság három eleme – a pozitív érzések, az elmélyülés képessége és az élet értelme – a kapcsolatokkal és az eredménnyel egészül ki. Seligman állítása szerint a pozitív pszichológia igazi témája a jóllét, és nem a boldogság. A Gallup Intézet tudósai a 20. század közepe óta kutatják, hogy melyek a jó életminőség kritériumai. Nemrég vezető közgazdászok, pszichológusok és más tudósok segítségével a jóllét kultúrákon átívelő közös alkotóelemeit kezdték vizsgálni több mint 150 ország bevonásával, Afganisztántól Zimbabwéig. A Gallup kérdések százait tette fel egészség, gazdagság, kapcsolatok, munka és közösség témakörökben, és a világ lakosságának több mint 90%-ánál mérte fel mintavételezéssel a jólléttel kapcsolatos attitűdöket. A kutatók arra a következtetésre jutottak, hogy a jóllét az élet öt fő területén nyilvánul meg. Ezek a területek nem foglalják magukba minden árnyalatát annak, ami az életben fontos, hanem öt olyan tágabb szférát képviselnek, melyek a legtöbb ember számára lényegesek.

– Szakmai jóllét: Megfelelően használjuk-e ki az időnket, illetve örömeinket leljük-e abban, amivel nap mint nap foglalkozunk?

– Szociális jóllét: Szoros kapcsolatokkal rendelkezünk-e, és elég szeretetet kapunk-e?

– Anyagi jóllét: Hatékonyan kezeljük-e pénzügyeinket? (Bárcsak az utóbbi elég lenne az anyagi jóléthez! Másrészt, az anyagi jólét minden bizonnyal sokkal inkább azt jelenti, hogy kellően kielégítettnek érezzük-e a szükségleteinket. Ebben egyaránt nagy szerepet játszik, hogy mekkora fontosságot tulajdonítunk azoknak, valamint, hogy – társadalmi betegségként – mennyire mérjük magunkat ebben a nálunk sokkal tehetősebbekhez. – Osman P.)

– Fizikai jóllét: Jó egészségnek örvendünk-e, és van-e elegendő energiánk a napi feladatok elvégzéséhez?

– Közösségi jóllét: Mennyire érezzük magunkat lakókörnyezetünk aktív részének?” (Gyanús, mint Rejtő Jenőnél a Török Szultán, hogy a „lakókörnyezetünk” itt valamiféle botlás, és a „közösség” messze többet kell jelentsen, mint pusztán azt. Annál sokkal több

közösségnek lehetünk aktív részesei, különösen amióta megnyílt és robbanásszerűen terjed és rétegeződik a „virtuális univerzum”.)

„A valódi jóllétet és örömet akkor tapasztalhatjuk meg, ha valamennyi területen megtaláljuk az egyensúlyt és az elégedettséget.” Ez így roppant ügyes tétel – emlékeztet arra, amit ő a médiában található önértékelő tesztekhez rendelt, „mindenre jó” válaszokról mond. Meghatározó jelentőségű ugyanis, hogy ki-ki a saját egyéni értékrendjében hogyan súlyozza a szóban forgó területeket. Tudjuk például, hogy a nagy alkotók között sok olyan van, akinek messze fontosabb a szakmai jólét, mint talán minden más együttléve. S persze ott vannak Cyrano szavai: „A derekamra nem adok sokat, / Arra igen, hogy derekasan éljek!”

*Dr. Osman Péter*