

---

## Mentofaktúra folyóirat

### -filozófia és Coaching

<http://www.mentofaktura.hu>

Meggyőzés versus  
manipuláció

Dr. Kollár József

---

### Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

### Boldogságtréning

<http://www.acoach.hu>

---



---

## DR. KOLLÁR JÓZSEF

### MEGGYŐZÉS VERSUS MANIPULÁCIÓ

Feltételezem, hogy az emberek természettől fogva önzők és az emberi életnek nincs rajta kívüli értelme vagy τέλος–a. Evidensen igaznak tűnik, hogy a rendkívül kisszámú látszólagos kivétel ellenére az emberek természettől fogva önzők – bárhol és bármikor is tekintünk rájuk. Ezen önzőség sajátosságáról a modern pszichológiának van

mondanivalója. A lélek (*psyche*) egy történetileg meghatározott egyed, amely kérlelhetetlenül önmaga gondját viseli. Bizonyos tekintetben hasonlít egy géphez: működéséhez energiaforrásokra van szüksége, és fogékony bizonyos cselekvésmintákra.

Az olyannyira magasztalt választási szabadságának köre általában nem túl nagy. Egyik legfőbb időtöltése az álmodozás. Vonakodva néz csak szembe a kellemetlen valósággal.

Tudata általában nem egy áttetsző üveg, amelyen keresztül a világra tekint, hanem többé-kevésbé fantasztikus ábrándok felhője, ami arra való, hogy a lelket megóvja a fájdalomtól. Állandóan vigasztalást keres, akár az én elképzelt kitágulása, akár teológiai természetű fikciók révén. Még szeretete is többnyire az én jussának kinyilvánítása. Azt gondolom, hogy valószínűleg rá tudunk ismerni magunkra ebben az eléggé lehangoló leírásban.

Irish Murdoch, *The Sovereignty of Good* (ford. Lautner Péter). London: Routledge, 1970, 75-101. Irish Murdoch írásának részlete arra világít rá, hogy tudatunk, amely „fantasztikus ábrándok felhője”, gyakran az öncsalás eszköze, nem a világ és önmagunk pontos reprezentációjának módja. Ha a meggyőzés során abból indulunk ki, hogy az emberek önzők és alapvetően saját boldogulásukat keresik még abban az esetben is, amikor látszólag közösségi célokért, ideálokért küzdenek, akkor sokkal hatékonyabban tudjuk befolyásolni embertársainkat. Murdoch szerint ebből az, általa plasztikusan ábrázolt, énközpontúságból van kiút. Egyik példája a nyelvtanulás: a nyelvet megtanulni igyekvő diák, ha igazán el akarja sajátítani azt, akkor kénytelen alázatosan közeledni az idegen nyelvhez, miáltal képes kitörni önzősége börtönéből, annak révén, hogy egy tőle független, valóságos struktúrának alárendeli magát. Ez a tevékenység azzal a haszonnal jár, hogy a vágybeteljesítő gondolkodást meghaladva (ha csak időlegesen is) egy valódibb világ polgárává válhat.

Ha például oroszul tanulok, akkor egy autoritativ szerkezettel szembesülök, ami tiszteletet parancsol. A feladat bonyolult, a cél pedig távoli, talán soha nem is érhető el teljesen.

Munkám nem egyéb, mint fokozatos feltárása olyasminek, ami tőlem függetlenül létezik. A figyelem jutalma a valóság egy ismerete lesz. Az orosz nyelv szeretete eltávolít önmagamtól és egy tőlem idegen dolog felé visz, amit a tudatom nem vehet át, nyelhet el, tagadhat le, vagy tehet valótlaná. Murdoch (1970)

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

#### **Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

#### **Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

Az orosz nyelv tekinthető olyan szuper-holonnak, amelynek a tanulás során (autonómiámat megőrizve) részévé válok. Nyelvtudásom olyan holon (parole), mely a nyelv (langue) fonematikus, lexikális és szerkezeti absztrakt lehetőségeinek realizációja, konkrét megvalósulása. A nyelv nem akar manipulálni, megfosztani szabadságomtól, hanem segít meghaladni önmagam. Ennek analógiájára a meggyőzést akkor tekintjük manipulatívnak, ha a meggyőzni kívánt személyt megerősíti énközpontú, öncsaló létében. Ebben az esetben a személyre nem mint önálló holonra tekintek, hanem olyan részként kezelem, amely az egészszel szemben megpróbálja lehetőségein túl növelni befolyását. Ebben az esetben a meggyőző szándéka nem más, mint az, hogy a másik úgy cselekedjen, ahogy azt ő akarja, de számára nem fontos, hogy segítse abban, hogy jobban értse a világot és önmagát, vagyis kiszabaduljon önzősége börtönéből. A manipulátor célja az, hogy az általa befolyásolt személy mint holon ne legyen tudatában valódi szándékainak, higgye azt, hogy szabadon dönt, miközben a befolyásoló előzetes tervét hajtja végre.

Ilyenkor az adott holon tévesen azonosítja a holarchiában betöltött szerepét: azon a szinten is egészként kezeli magát, ahol részként funkcionál. Akkor beszélhetünk meggyőzésről, ha a meggyőzött személy valóban szabadon dönt az érvek meghallgatását követően. Ebben az esetben a holon valójában is teljesség a rendszer adott szintjén, és nem csupán rész mely, tévesen, egészként reprezentálja magát. Ha a manipulálni kívánt személy a manipuláció hatására vagy éppen annak ellenére képes kilépni önnön börtönéből, akkor meggyőzésről beszélhetünk, még akkor is, ha mindez a manipulátor szándékai ellenére következik be. Megeshet, hogy miközben manipulálni akarunk valakit, meggyőzzük őt.

A logikus érvek elfogadása hasonló a nyelvtanuláshoz: a következtetések menetén végighaladva kiszabadulunk egyszemélyes barlangunkból, hogy eljussunk a valóság egy tőlünk független felfogásáig. A Murdoch által bemutatott irracionális öncsalást látszólag megerősítő érvelésnek akkor van létjogosultsága, ha végül is elvezett egy ilyen objektív struktúra megtapasztalásáig, azaz lehetővé teszi a meggyőzött személy számára, hogy logikusan (vagyis a logika eszköztársát használva) végiggondolja a helyzetét. Az irracionális vélekedésekre való apellálás abban az esetben méltánylandó is lehet, ha ezen vélekedések hatására a meggyőzni kívánt személy racionálisan dönt, vagy racionálisan végiggondolja a problémákat, amiket meg kell oldania. Ha a benne előidézett irracionális vélekedések arra motiválják, hogy racionális döntéseket hozzon, illetve úgy cselekszik, hogy az a közösség többi tagjának is előnyére válik, akkor teljesen helyénvalónak tekinthető a befolyásoló szándéka. A meggyőzés eredménye ilyenkor mindig egyfajta éntelenítés, a valóság egy tőlünk független darabjára irányuló megismerés.

Az önmeghaladás vágya viszont nem lehet egyenlő a teljes önfeladással. Ha téveszméknek, káprázatoknak és illúzióknak rendelődünk alá, az végzetes lehet: „a legrosszabb örült a megháborodott szent” (Ődézi Koestler, 2000, 303). A holonok

---

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

Meggyőzés versus  
manipuláció

Dr. Kollár József

---

Coach képzés

<http://www.szervezetepites.hu>

Boldogságtréning

<http://www.acoach.hu>

---



---

önérvényesítő hajlama sokkal kevesebb kárt okoz, mint olyan eszméknek, céloknak történő alárendelődésük, mint például a fasizmus, a kommunizmus. Öntegratív törekvések az empátia, azonosulás, imádat mechanizmusai révén lehetővé teszik az egyének számára, hogy egy nagyobb egység részeivé válva meghaladják személyes énjük határait.

Nelson Goodman (1978, 1-22) nyomán célszerű világokra és nem egyetlen valóságos világra gondolni. Nyilvánvalóan nincs mód arra, hogy Constable festészetét vagy James Joyce világlátását a fizikai világleírásra redukáljuk. A redukció révén (a szó jelentéséből következően) mindig csak részlegesen vagyunk képesek megragadni egy világot. Ezen világok közös jellemzője, hogy megelőznek bennünket struktúrájukkal, és ha meg akarjuk bármilyen mértékben is ismerni őket, alázatosan kell közelednünk hozzájuk, ami lehetővé teszi, hogy meghaladjuk önzőönmagunkat. Ez azonban nem veszélytelen, hiszen az integrációs törekvés gyakran olyan azonosulás révén valósul meg, amely során az egyén „az eget és a földet haragvó apafigurákkal, imádandó fétisekkel, győlöletes démonokkal és vakhítt követelő dogmákkal népesíti be. Az *identifikáció* e nyers formája egészen másvalami, mint egy rendezett, szociális hierarchiába való *integráció*. Voltaképpen visszahátrálás az önmeghaladás egy infantilis formája, és szélsőséges esetekben maga az anyaméh felé” (Koestler. 2000, 314). Ebben a szituációban az adott holon az azonosulás során elveszíti egész-jellegét, és csak differenciálatlan, az egészben totálisan feloldódó részként diszfunkcionál. Ekkor az egyének holon-mivoltukat elveszítve homogén masszává válnak. Egy holarchiában a holonok megőrzik részegész-jellegüket, egyszerre autonómak és kooperatívok. Hierarchikus tudatosság jellemzi őket: tisztában vannak egész mivoltukból származó jogaikkal, valamint részségükből származó kötelezettségeikkel. A holarchiában megmarad a holonok személyes azonossága és felelőssége, míg a totális azonosulás felszámolja mindkettőt, és alárendeli az egésznek. A manipuláció során a manipulátor bár látszólag meghagyja a befolyásolt egyén személyes azonosságát és felelősségét, valójában, mivel saját céljainak rendeli alá, megosztja autonómiájától és kooperációs képességétől. Ez a fajta alárendelődése nem valódi integráció, és önmeghaladás, hanem önfeladás. A holarchikus tudatosság Janus arcúvá teszi az embereket, a totális azonosulás arctalan tömeget eredményez. Az önfeladó azonosulás esetében a személyes felelősség és az önérvényesítő törekvések egyaránt semmivé foszlanak. A család, egyéb szervezet egoizmusát tagjainak altruizmusa alapozza meg. A hierarchikus tudatosságát feladó csoport nyájként, csordaként viselkedő primitív holon. A meggyőzés azon fajtája, ami irracionális vélekedésekre próbál rávenni, csak akkor tekinthető hibának, ha az előbbi típusba tartozó irracionális cselekedetekhez vezetnek, vagyis önmagunk foglyai maradunk továbbra is, vagy pedig totálisan feladjuk személyiségünket. E fent vázolt elképzelés alátámasztást nyer az úgy nevezet kognitív válasz elmélet révén. Petty és Cacioppo (1986) szerint a meggyőzés leghatékonyabb módja az önmeggyőzés, ilyenkor a személy a számára elfogadható érvek meghallgatását

---

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

### **Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

### **Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

követően újabb gondolatokat, érveket fogalmaz meg magában az adott vélemény mellett.

Akkor beszélünk a meggyőzés fő útjáról, ha a meggyőzés újabb gondolatokat ébreszt a hallgatóságban, és csak akkor működik, ha a közlés erős érveket sorakoztat fel az adott vélemény alátámasztására, a gyenge indokok inkább ellenhatást váltanak ki. A meggyőzésnek ez a fajtája tehát kiszakítja a meggyőzött személyt önnön bezártságából, és arra indítja, hogy logikusan végiggondolja a hallottakat, vagyis alárendelődjenek egy már meglévő struktúrának, a logikus gondolkodásnak. Egy másik út, amit a reklámok is használnak az, hogy nem közvetlenül próbálják meggyőzni a hallgatóságot, hanem kellemes, kívánatos dolgokhoz kötik a hirdetett terméket. Ilyenkor nem szükséges motiváció, vagy figyelem, mert a meggyőzés perifériás utakon jut el hozzánk: a befogadó nem a lényeges, hanem mellékesnek tűnő, irreleváns ingerekre reagál. Hatása nem túl tartós, de tudattalanul befolyásolhatja választásainkat. A mellékút, ha nem is szükségképpen tekinthető manipulációnak, hiszen a reklámok nem titkolják, hogy növelni szeretnék a termék iránti érdeklődést, hatásukat tekintve a manipulációhoz hasonlítanak abban az esetben, ha a befolyásolni kívánt személy önző magába zártságát növelik, és nem segítenek a befogadó éntelenítésében, vagyis abban, hogy alárendelődjenek egy valóságos struktúrának, például a logikus érvek követésének.

Murdoch önző és öncsaló, könnyen manipulálható embere nem csupán karosszékben kitalált elképzelés, hanem pszichológiai kísérletekkel is alátámasztható (vö. Mele, 2009). Egy, az USA-ban készült, felmérés arra a meglepő eredményre vezetett, hogy az egyetemi tanárok 94%-a úgy véli, jobban végzi a munkáját kollégáinál. Ez nem csupán az egyetemi oktatókra jellemző attitűd. Egy másik, egy millió középiskolás bevonásával készült, felmérésből az derül ki, hogy szinte kivétel nélkül minden diák meg van győződve arról, hogy átlagos társainál jobb kapcsolatteremtő képességgel bír, és 25%-uk azt hiszi, hogy benne van a legjobb kapcsolatteremtő képességekkel rendelkezők 1%-ban. Nyilvánvaló, hogy a megkérdezettek nagyobbik fele magasan túlértékeli önmagát, vagyis irracionálisan vélekedik saját lehetőségeiről. Ha ezeket a tanárokat meg akarjuk győzni arról, amit eleve is hisznek, hogy jobbak a többiekénél, akkor nem lesz nehéz dolgunk. Ha ezt a nyilvánvalóan irracionális hitüket a meggyőzést követően arra használják, hogy még jobb tanárokká váljanak, akkor a meggyőzés nem cinikus manipuláció, hanem valódi meggyőzés, mely arra irányul, hogy a tanár a közösség érdekeivel összhangban jól tanítson. Ezen tevékenysége elképzelhetetlen logikus gondolatmenetek követése nélkül, ami révén szükségképpen kilép önnön irracionális börtönéből a valóságba. Olyan struktúráknak kell alárendelődnie, melyek nélkül lehetetlen lenne hatékonyan tanítani.

Vajon Dávid azon vélekedése, ami szerint iskolatársai 99%-ánál okosabb, irracionális abban az esetben, ha 22%-ékuk értelmesebb, mint ő? Az evidenciák meglétére alapozott racionalitás-koncepció alapján Dávid vélekedése nem tekinthető racionálisnak. A fentiekből adódóan nyilvánvaló, hogy olyan kijelentések igazságában is hiszünk, amelyek nincsenek összhangban a tényekkel, tehát hamisak.

---

**Mentofaktúra folyóirat**  
**-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

**Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

**Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

Ésszerű felvetésnek tőnik, miszerint azon óhajunk, hogy valami igaz legyen, gyakran befolyásolja azt, hogy miként vélekedünk róla. Az így előhívott vélekedésünk gyakran nem nyugszik semmiféle evidencián, logikailag helyes következtetésen, csupán vágyaink terméke.

Mindezt egyéb bizonyítékok is alátámasztják. Egy, szintén az USA-ban készült, pszichológia kísérlet során egyetemista lányoknak mutattak olyan tanulmányt, amely szoros összefüggést mutatott ki a koffeinfogyasztás mértéke és az emlőrák gyakorisága között. Azok, akik sok kávé ittak, kevésbé hittek a tanulmányíróknak, mint azok, akik nem voltak nagy koffeinfogyasztók. A cikkben nem említették a férfiak veszélyeztetettségét, így ők jól használhatókká váltak referencia-csoportként.

A megkérdezett egyetemista fiúk jobban hittek a cikkíróknak, mint veszélyeztetett nő társaik, és csupán kis különbség mutatkozott a sok és a kevés kávé ivó férfi koffeinrajongók között. Ésszerűnek tőnik az a feltevés, hogy a sok kávé fogyasztó, veszélyeztetett nők arra vágytak, hogy a veszély ne legyen valóságos, és ez a közös vágyuk arra motiválta őket, hogy ne higgyenek a tanulmány által feltárt, számukra szorongató élményt nyújtó összefüggésben. Minél kevésbé érezték magukat veszélyben a megkérdezettek, annál kevésbé kételkedtek a tanulmány igazságában.

A sok kávé ivó nők azért hittek kevésbé a tanulmányíróknak, mert személyes érintettségükből adódóan hiper-kritikus álláspontra helyezkedtek, vagyis az egészség és a kávéivás iránti olthatatlan vágyuk együttesen generálta irracionális vélekedésüket. Az a kérdés mindezek figyelembevételével, hogy ettől a fajta irracionális vélekedésektől meg kell-e mindenáron szabadulnunk vagy sem. A fent bemutatott esetben nyilvánvalóan igen, hiszen különben az egyetemista hölgyek nem szoknának le az egészségüket veszélyeztetető szenvedélyüktől. Vannak olyan szituációk azonban, amikor ezek a fajta irracionális hitek nagyon is elfogadhatónak tűnnek, azaz hatékonyak az egyén „túlélési gyakorlata” szempontjából, és ezáltal racionálisnak tekinthetők. A pszichológiában jól ismert az úgynevezett „depresszív realizmus” nevű betegség. A depresszióra hajló személy sokkal inkább elmerül pozitív és negatív tulajdonságainak vizsgálatában, mint azok, akik nem szenvednek depresszióban. Az, hogy depresszió következménye-e ez a nagyfokú önvizsgálat, vagy az önbecsülés okozza a depressziót, megválaszolásra váró kérdés. Vajon, ha rajtunk múlna, érdemes lenne depresszióba esnünk pusztán azért, hogy jobban megismerjük önmagunkat, illetve olyan mélyre ásni magunkba, hogy depresszióba zuhanjunk? Nyilvánvalóan egyik megoldás sem tőnne célravezetőnek. Önmagunk irracionális túlértékelése időnként nagyon is kifizetődő és hasznos elfoglaltság. Ha úgy gondolom, hogy kapcsolatteremtés dolgában jobban állok társaimnál, akkor ez arra motiválhat, hogy nyissak embertársaim felé. Ehhez hasonlóan, ha úgy vélem, hogy tehetségesebb tanár vagyok átlagos munkatársaimnál, ez arra ösztönözhet, hogy jól végezzem oktatói feladataimat. Nyilván abban az esetben, ha tanítás közben mindenkit tönkreteszek, ezen irracionális vélekedésem katasztrofális eredménnyel jár. Abban a szituációban viszont,

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

**Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

**Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

amelyben önmagam túlértékelése nagyobb teljesítményre sarkall, egyáltalán nem káros. Óracionális lenne megszabadulnunk a saját magunkról alkotott irracionális vélekedéseinktől, ha erre módunk lenne? A racionalitásról alkotott egyik koncepció alapján az tekinthető ésszerű cselekvésnek, ami az összes szempont figyelembe vétele alapján azon vélekedésből következik, hogy ez a legcélszerűbb cselekvés, mire képesek vagyunk itt és most. Az eddigiekből nyilvánvaló, hogy gyakran sokunk számára az a legcélravezetőbb, ha nem próbálunk meg szabadulni irracionális vélekedéseinktől.

Gyakorta nagyon is jó okunk van rá, hogy ne tegyük, vagyis racionálisan járunk el, ha nem bántjuk irracionális vélekedéseinket. A látszat ellenére itt semmiféle paradoxonról nincs szó. A vélekedések és a cselekvések különféle típusú dolgok.

Azon ítéleteink igazolására használt evidenciák, amik szerint egyes vélekedéseink irracionálisak, nem alapozzák meg azon cselekedeteink helyességét, amik arra irányulnak, hogy megszabaduljunk ezektől a hiteinktől. Nem lenne célravezető az összes önmagunkról alkotott vélekedést összhangba hozni a tényekkel, mert ennek következtében esetleg éveket kellene adni az életünkben cserébe.

A fentiekkel összhangban a meggyőzés során nyugodtan elhitethetjük a coacheekkel, hogy jobb kapcsolatteremtő képességekkel rendelkeznek átlagos társaiknál, ha ez az irracionális vélekedés segít abban, hogy önmagukból kitörjenek a többiek felé, azaz aláztatosan közeledjenek ahhoz a dinamikus struktúrához, amit úgy hívnak, hogy közösség. Azoknak az irracionális hiedelmeknek az előidézése viszont manipuláció, amikor az a szempont nem játszik szerepet a ráhatás során, hogy a másik képes legyen általuk kitörni önnön börtönéből.

A nagy mennyiségű koffeint fogyasztó nők irracionális, a kávéivás veszélyeit lekicsinylő, viselkedése jó példázta az úgynevezett kognitív disszonanciát. A kognitív disszonancia olyan belső feszültségállapot, amely akkor jelentkezik, amikor az adott ágens két, egymással összeegyeztethetetlen vélekedéssel bír. Ezek a vélekedések disszonánsak, az egyik ellentétes a másikkal. Mivel ez az állapot számunkra kellemetlen, ilyen esetben arra törekszünk, hogy megszőntessük, vagy legalább csökkentjük a disszonanciát. Ahhoz hasonlóan, ha éhesek vagyunk, ennünk kell, ha szomjasak, akkor innunk, amikor disszonanciát élünk át, változtatnunk kell adott vélekedéseinken. Előbbiek fiziológiai feszültségeket oldanak, utóbbi a vélekedések között fennálló disszonanciáit csökkenti, vagy szünteti meg. A disszonanciát úgy vagyunk képesek csökkenteni, hogy az egyik vagy mindkét vélekedésünket megváltoztatjuk oly módon, hogy összeegyeztethetőbbé, konzonánsabbá váljanak. A másik lehetőség az, hogy olyan vélekedéseket teszünk magunkévá, amelyek összekapcsolják a korábban egymásnak ellentmondó hiedelmeinket.

Tegyük fel, hogy olyan egyetemista nő vagyok, aki sok kávéat iszik és elolvastatnak velem egy cikket, amely amellet érvel, hogy nyilvánvaló összefüggés van a kávéivás és a mellrák gyakorisága

---

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

### **Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

### **Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

között. Ez szükségképpen kognitív disszonanciát idéz elő bennem. A legracionálisabb megoldás látszólag az lenne, ha leszoknék a kávéivásról, vagy legalábbis csökkenteném a koffeinbevitel mértékét. Az a vélekedés, hogy nem iszom kávéét összeegyeztethető azzal, hogy a túlzott kávéfogyasztás a nők számára mellrákot okoz. A feszültség oldásának ez a legkézenfekvőbb és persze a legradikálisabb módja annak számára, akinek a kávéfogyasztás egyszerűen rossz szokás. Viszont annak, aki identitásának fontos kellékének tekinti, a leszokás már egyáltalán nem járható út. A kávéra tekinthetünk, mint az értelmiségi öntudat sötét, ördögi folyadékára: a lázadás egy lehetséges módjára az egészséggel szemben. A kávéivás túlmutat önmagán: a zaklatott értelmiségi lét attribútuma, fontos kelléke lehet egyesek számára. Ez az attitűd Petri György Egy szép nap című versében pontos megfogalmazást nyer, melyben a kávé mellett egyéb „ajzószeret” is megéneklésre kerülnek.

Egy szép nap

50 Vim, kolbász, tejföl, paradicsompüré

15 krumpli, hagyma

22 pálinka

36 cigaretta

18 papír zsebkendő

18 eszpresszó

15 posta, újság

154

46 Nescafé

200

Ha valaki nem tudja abbahagyni a kávéivást, egyéb stratégiához kell folyamodnia ahhoz, hogy csökkentse a disszonanciát. Nyilván a másik vélekedését kell valamiképpen megváltoztatnia vagy a kettőt összekapcsoló egyéb hiedelmeket találnia.

Megkísérelhet bizonyítékokra bukkanni arra vonatkozóan, hogy a kávéivás gyakorisága és a mellrák között nincs is valódi összefüggés. Kétségbe vonhatja például a kísérletek szakszerűségét, esetleg hivatkozhat arra, hogy egy titokzatos lobby áll a kutatás mögött, melynek az a célja, hogy tönkretegye a kávégyártókat, mert a saját koffeinmentes termékének akar piacot nyerni. Kereshet példákat olyanokra, akik sok kávé ittak és mégis sokáig éltek, vagy hivatkozhat olyan okosnak vélt emberekre, akik nem innának kávé, ha valóban veszélyt jelentene számukra. Áttérhet esetleg más kávé márkára, mert valakitől azt halotta, hogy abban kevesebb a koffein, vagy ha nem is kevesebb, kevésbé szívódik fel, mivel valamiféle titokzatos tulajdonsággal bír az ártalmas és valóban mellrákot okozó koffeinnel szemben. Azt is képzelheti, hogy vannak olyan kávéfajták, amik olyan speciális koffeint tartalmaznak, amelyek megelőzik a mellrákot, nagy mennyiségű fogyasztásuk tehát kimondottan hasznos. A kávéivás és a mellrák disszonanciája úgy is csökkenthető, ha két vélekedés közé olyanokat illesztünk, amelyek ezeket elfogadhatóvá teszik. Az egyik lehetőség az, ha Petri György Egy szép nap című versével összhangban az értelmiségi lét fontos

---

**Mentofaktúra folyóirat**  
**-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

**Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

**Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

kellékének tekintjük, és a kávéivás adromantikájában véljük felfedezni a kelet-európai feminizmus egyik markáns megnyilvánulását. A mellrák lehetősége mintegy fokozza a koffeinfogyasztás iránti vonzalmunkat, ha a betegség „ígérete” is benne van választott életformánkban, akkor valódi téttel bír: bele lehet halni. Az értelmiségi lét súlytalanságát a kávéivás veszélye megszőnteti, sőt a súlyos betegség rémképe által hősies helytállásá nemesíti. A koffein megszőnteti a „lét elviselhetetlen könnyőségét”.

A feminizmusunk ezáltal megszabadul súlytalanságától, és a halálos veszély keretei közé helyezi a diskurzust. A leszokni nem akaró egyetemista hölgy amellet is érvelhet, hogy jobb a kávéivás élvezetében rövid ideig élni, mint nélküle hosszan vegetálni. A disszonancia csökkentésének tehát az egyik módja az, ha a veszélyt lekicsinyeljük, a másik pedig az, ha önnön bátorságunkat magasztaljuk a valódi veszéllyel szemben: igen, mi a lét peremén akarunk élni, mert csak ennek van igazán értelme! A halál árnyékában elfogyasztott kávé túlmutat önmagán, egy heroikus életforma attribútumává válik.

Nem szeretünk azokkal a dolgokkal szembesülni, amik ellentétben állnak az identitásunkat meghatározó vélekedéseinkkel. A régmúltban a rossz hírt hozó hírnököket gyakran megölték. Ennek korszerű változata a számunkra, vagyis a sok koffeint fogyasztó nők számára, kellemetlen hiedelmeket okozó „hírnök”, vagyis a koffein és a mellrák összefüggését feltáró cikkíró „megölése”. „Haljon meg” ő inkább, mint hogy nekünk kelljen megváltoztatnunk életünket. Gyakran persze a hírnök olyan képességekkel rendelkezik, amely katartikus hatással van ránk, és hirtelen más fényben látjuk életünket, mint eddig.

A kognitív disszonancia megszőntetésére irányuló vágy költői megfogalmazást nyer Rilke Archaikus Apolló-torzó című versében. A vershősben disszonanciát idéz elő az Apolló-torzó szemlélése. A töredékes szobor, olyan „hírnök”, aki elementáris hatással van a befogadóra, feszültséget idéz elő régi élete és a talán régóta vágyott új között. A szobornak nincs feje, a karja is hiányzik, „ám...a test mégis izzik, mint a lámpa, / melybe mintegy visszacsavarva ég / nézése.” Olyan, mint egy csonka szillogizmus (enthüméma), melynek hiányzik az egyik premisszája vagy a konklúziója, és ezt a hallgatónak kell kitalálnia, miáltal jobban magévá teszi a retorikai eszköz használója által közvetíteni kívánt gondolatot. A szobor csonkaságán is átüt valami különös varázserő, mely nélkül „csak torzult, suta kő / lenne, lecsapott vállal meredő, / nem villogna, mint tigris bőre, nyersen, / s nem törnék át mindenütt busa fények, / mint csillagot: mert nincsen helye egy sem, / mely rád ne nézne”. Egy letőnt kor üzenetét közvetítő torzó egész valójával arról győzi meg szemlélőjét, hogy mélyen gyökerező hitein felülemelkedve új életet kezdjen. Ez az üzenet a befogadó egész személyiségének megváltoztatására irányuló paranccsá válik: „Változtasd meg élted!”.

A művészi alkotásokra, jelen céljainkat figyelembe véve, tekinthetünk úgy, mint olyan műtermékekre, amik azért készültek, hogy valamiről meggyőzzenek bennünket. Amikor kötetet veszünk a

---

---

**Mentofaktúra folyóirat**  
**-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

**Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

**Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

kezünkbe, vagy elmegyünk egy kiállításra, akkor eleve tudatában vagyunk annak, hogy egy meggyőzési kísérlet alanyaivá válunk ezekben a szituációkban. Egyes kutatók úgy vélik, hogy abban az esetben, ha valakit figyelmeztetnek arra, hogy meg kívánják változtatni vélekedéseit, akkor ez ellenállást vált ki belőle, és nehezebben változtatja meg attitűdjait. Ez persze azt feltételezné, hogy abban az esetben, ha tudjuk, hogy egy múzeumban található Apolló-torzó, vagy egy csonka szillogizmust használó szónok akarja előidézni életünk megváltoztatását, akkor ez kevésbé hat, mintha egy nyitott platón szállított Apollón-torzó „pillant” ránk, vagy egy véletlen találkozás során barátunk vagy üzletfelünk használ egy csonka szillogizmust meggyőzésünkre. William J. McGuire (2001, 71-97) attitűdváltozásról szóló vizsgálódásai arra a következtetésre jutnak, hogy a meggyőzési szándéokra való figyelmeztetés növeli a meggyőzés erejét. Az emberek nem szeretik, ha könnyen rászédhetőnek tekintik őket, és az előzetes figyelmeztetés lehetővé teszi számukra, annak szimulálását, hogy már korábban is magukénak vallották a meggyőző fél által közvetített nézeteket. A meggyőzési szándéokra való utalás önmagában is képes megváltoztatni az attitűdöket. A megelőlegezett változás lehetővé teszi a meggyőzendő fél számára, hogy ne érezze könnyen befolyásolhatónak magát. Eljátszhatja, hogy már a meggyőzés előtt is azonos állásponton volt az üzenet közvetítőjével. Vagyis az Apollón-torzó megpillantása előtt is meg kívánta változtatni létét, valójában a szobor megtekintése nem idézett elő benne kognitív disszonanciát. A csonka szillogizmust használó szónok sem érvelési képességének köszönheti meggyőzésbeli sikerét, hanem annak, hogy már eleve egyetértettünk vele. A megelőlegezett attitűdváltás biztosabban bekövetkezik, ha a tárgy nem érzelmi jellegű és az attitűdváltás valami megismerésbeli dologra irányul. Az érzelmi vonatkozású esetekben bekövetkezett változás érzékenyebben érint bennünket, mint az új dolgokra való nyitottság. Kevésbé ismerjük el, ha valaki az érzelmeinkre tud hatni, mint azt, ha képes valami eddig számunkra ismeretlen összefüggésre rávezetnie bennünket. Biztosabban bekövetkezik az előzetes attitűdváltás, ha az üzenet közvetítőjét különösen meggyőző erejűnek tartjuk. A Rilke-verset olvasó befogadó számára a költő, iskolai tanulmányainak hatására, nyilván nagy meggyőző erővel bír, és a mű olvasása arra készíti, hogy elgondolkozzék életén, és ha éppen abban az élethelyzetben van, törekedjék annak megváltoztatására. Nagyobb esély van az előlegezett attitűdváltásra, ha a meggyőzni kívánt személy eredeti vélekedései ismeretlenek, hiszen ez lehetővé teszi számára, hogy olyan kiinduló álláspontot foglaljon el, amelyet akar. Gyakran akkor lép fel a kognitív disszonancia, amikor úgy döntöttünk, hogy megváltoztatjuk az életünket. Ótalo Calvino A nemlétező lovag című regényének elbeszélője olykor apáca, máskor pedig lovagi páncélba bújó amazon. „Egy kicsitkiruccanok a csatamezőre vagdalkozni és szerelmeskedni...egy kicsit bezárkózom valamelyik klastromba el-eltöprengem azon, ami velem megesett...” A fiatal Raimbaud lovag hatására azonban úgy dönt, hogy többé nem jön vissza a kolostorba, hanem örökké mellette marad. „Jövök már, Raimbaud. Nem búcsúzom senkitől, még a fejedelemasszonytól se.

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

### **Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

### **Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

Már ismernek. Tudják, hogy bajvívások s csetepaték, ölelések és csalódások után mindig visszatérek a kolostorba. Ám ezúttal másként lesz... Másként..." A nehéz döntéseket követően szinte mindig disszonanciát élünk át. Azért van ez így, mert a választott alternatíva sohasem tökéletes, és az elvetett lehetőség is gyakran rejt magában pozitív értékeket. Calvino regényében az igaz szerelem ígérete és a hősi életforma áll szemben a magányban megtisztuló, önmagának és másoknak érdekes történeteket mondó gondolkodó kontemplatív életvitelével. A történetet író apáca úgy dönt, kilép ebből a szerepből, ezáltal magából a történetből is. Ott van vége a narratívának, amikor az írója lemond az írásról és végleg lovagként kívánja élni életét szerelmese mellett. A döntés tehát drámai: ami következik az nem más, mint élet a történetmondás befejezése után. Az, hogy végleg a csatamező lovagnője lesz, összeegyeztethetetlen azzal, hogy vezeklés gyanánt izgalmas történeteket író apáca maradjon. Ahhoz, hogy megszüntesse a döntésből adódó kognitív disszonanciát, el kell hitetnie magával, hogy a magányba zárt lélek fikciói túlságosan vértelenek a valósághoz képest. A párkapcsolatból származó örömök meghaladják az alkotásból eredő boldogságot, a magányos történetmesélés izgalmát. El kell hitetnie magával, hogy a kettő mindig több, mint az egy, hogy a magányos elbeszélő alakja átváltozatható egy valódi szerelmespár egyik szereplőjévé. Biztosnak kell lennie abban, hogy a választott lovag tényleg rászolgál a szerelmére, hogy közös kalandjaik során mindketten gazdagodni fognak, és hogy ezek a kalandok nem fulladnak unalomba egy idő után, hanem örökké tartanak majd.

A meggyőzés egyik hatékony módja a kognitív disszonancia felkeltése, majd pedig olyan vélekedésekre való direkt vagy indirekt rávezetés, amelyek a befolyásoló előzetes szándékainak megfelelően oldják a disszonanciát. A Rilke-vers, illetve Calvino A nemlétező lovag című kisregénye kognitív disszonanciát idéz elő a befogadóban, és megoldást is kínál: a múlt helyett radikálisan a jövőt kell választania. A Rilke-sonett a maga tömörségével hat, akár egy csonka szillogizmus.

A kisregény pedig egy történet elmondása révén világít rá arra, hogy másként kell ezután élni. Az új élet kitörés önnön tudatunkból, „mely fantasztikus ábrándok felhője” vagyis az önmagunkban való elveszés és izoláció eszközét úgy kell átszekturálnunk, hogy eljussunk a valóságig, amely túlmutat esetleges, egyéni céljainkon. Ebben az esetben nem manipuláció, hanem meggyőzés alanyaiként viselkedünk: kilépünk önző önmagunkból és Janus-arcunkat a jövő felé fordítjuk.

A manipulációnak a kognitív disszonancia mesterséges előidézésén túl van egy direkter és radikálisabb módja: az agy mosás (vö. Streatfeild, 2007). Számos pszichátriai kísérletben kísérleti nyúlként kezelték embereket az Egyesült

Államokban az 1950-60-as években. Ezek a furcsa beavatkozások a koreai háború befejezését követő 1953-as tőzszünet után kezdődtek. A tőzszüneti megállapodás eredményként kiszabadult amerikai katonák különös tüneteket figyeltek meg az amerikai katonaorvosok. A foglyok hazatérésüknek egyáltalán nem örültek, hanem apatikusan viselkedtek, még hosszú idő után újra látott családtagjaik látványa se

---

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

### **Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

### **Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

okozott örömet számukra. A szakembereknek az volt a véleményük, hogy a foglyokat súlyos mentális károsodás érte a fogolytáborokban. Lemov A világ mint laboratórium: Kísérletek egerekkel, nyulakkal és emberekkel (2005) című művében.

Ennek hatására a CŰA támogatásával kísérletbe kezdtek. Abból a hipotézisből indultak ki, hogy ha a betegeket speciális, ingerszegény környezetben tartják, akkor újrakondicionálhatják agyukat. Lemov úgy véli, hogy az agymosásra irányuló kísérletek a XX. század tudományos gondolkodását meghatározó pozitívizmuson alapultak. Auguste Comte elmélete szerint az emberek anyagi környezetük termékei, azaz a társadalmak tudományosan befolyásolhatóak. Márpedig, ha az emberi viselkedés kontrollálható, kik is lennének alkalmasabbak erre, mint a tudós technikusok.

A kísérleteket végül a hatvanas években abbahagyták, ugyanakkor a materialista determinizmus gondolata tovább él. Lemov a személyiségtorzító kísérletek folytatásának véli korunk reklámstratégiáit, illetve azokat a módszereket, amikkel egy bevásárlóközpontban vásárlásra próbálják ösztönözni a betérőket.

A reklám a bűnös fajtájú fogyasztást tömegesen kikényszerítő eszköz, melyet elsősorban a városiasodás és a XX. század információ-megjelenítési technikái (színes TV, nagy plakátok, színes nyomtatás, hatékony posta, központi műsorszórás stb.) tettek kifizetővé. Észlelhető az emberek idomulása az új fejleményhez, de még nem dönthető el, hogy ez a termelők és a többi ember közötti kiéleződő konfliktushoz (csömörhöz), vagy pedig egy kollektív, öngerjesztő, önkábító, természetpusztító zsákutcahoz (a véghez) fog-e vezetni. *Dőry Östván: Cégér - reklám - agymosás*

A reklám tehát egy szuper-holon, amely bizonyos nézőpontból szemlélve totális azonosulásra kényszeríti a fogyasztó-holonokat, vagyis kimossa az agyukból a holarchikus tudatosságot. Egy másik olvasatban viszont növeli a fogyasztók autonómiáját, nagyobb önreflexióra készíti őket.

Részben ugyanez a determináló szándék jellemzi a szociológiai és közgazdasági gondolkodást is. Azaz, továbbra is él a nézet, hogy az emberek az élet legfontosabb területein azonos válaszokat adnak a hasonló ingerekre. Az agymosás problematikája fontos szerepet kap Alfred Mele *Autonomous Agents* (1995) című könyvében, melyben a szerző megkülönbözteti az autonómiát az úgynevezett heteronómiától. Utóbbiról szerinte akkor beszélhetünk, amikor az adott személy döntéseit részben mások befolyásolják. Amennyiben saját céljaik érdekében akarják használni a másik személyt, akkor agymosásnak vetik alá. Ha a tanárok céljaikat megvalósítva etikus agenssé tesznek bennünket, akkor nevelésről és nem manipulálásról beszélhetünk. Mere szerint ezzel szemben az agymosás értéktervezéső, ilyenkor azért manipulálják az emberek képességeit, hogy uralkodhassanak mentális életükön (Mele, 1995, 166-7). A heteronómia és az autonómia dinamikus viszonyának bemutatása céljából (Mele elképzelését némileg módosítva) egy gondolatkísérletet mutatunk be az olvasónak (Dennett, 2003).

Képzeld el, hogy a Szárnyas fejedelmű című film női főszereplőjének, az android Rachelnek van egy kópiája, Rachel Ó. (Dickie azonos című regényében egy adott típus egy példánya), és ők

---

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

### **Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

### **Boldogságotréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

egy valódi ikerpárnak, Rachel ŐŐ-nek és ŐŐŐ-nak a pontos másolatai. Tegyük fel, hogy pszichológiai értelemben mind a négyen azonosak, de Rachel Ő agymosó programozáson, Rachel ŐŐŐ pedig agymosáson ment keresztül, vagyis míg Rachel és Rachel ŐŐ autonóm ágens, addig ikertestvéreik csak látszólagos autonómiával bírnak, valójában etikai értelemben inautentikusak. A kérdés az, hogy mi történne akkor, ha Rachel Ő és ŐŐŐ tudomására jutna a valóság: innentől kezdve autonóm ágenseknek tekinthetők? Tegyük fel, hogy Rachel Ő autonóm módon viszonyulna múltjához, Rachel ŐŐŐ viszont heteronóm módon. Mi következne ebből? Az, hogy az azonos ideig tartó, ugyanazokat a pszichológiai diszpozíciókat eredményező agymosó program, illetve agymosás ellenére nem jósolható meg csak statisztikailag, hogy az ágens következő döntése autonóm vagy heteronóm lesz-e. Ez nem meglepő és elszomorító, hiszen az autonómia olyan diszpozíció, mint például az okosság vagy az eredetiség. A fontos az, hogy az erkölcsi, illetve esztétikai értelemben jelentős döntései általában autentikusak legyenek. Mivel Rachel Ő és ŐŐŐ arra vannak programozva, illetve nevelve, hogy elfogadják a helyzetüket, vagyis az agymosó előzetes, ámbár számukra rejtett céljait, Rachel Ő autonómiája valószínűleg látszólagos, olyan mint egy rossz sportoló egyetlen kiugró eredménye, vagy egy tehetségtelen diák váratlanul jó dolgozata. Tegyük fel, hogy az agymosás két áldozatának – akik a gondolatkíséret kiinduló feltétele alapján éppen olyan nyitottak, rögeszméktől mentesek és kognitív hajlékonyak, mint autonóm testvéreik – csak évek múltán mondják meg az igazságot, és előtte meglehetősen sok valódi, a testvéreikkel megegyező erkölcsi, illetve esztétikai döntést kellett hozniuk. Ebben a helyzetben a csak látszólagos nyitottsággal és flexibilitással rendelkező heteronóm kreatúrák is autonómmá válhatnak az idők folyamán. Azokban a társadalmakban, ahol a nyitottság, a kreatív esztétikai és erkölcsi döntések értékesek, ott az ezen értékek szimulálására programozott robotok vagy agymosáson átesett emberek is kreatívvá válhatnak, a megfelelő tapasztalatok következtében. Az eredeti stílust szimuláló modor stimuláló környezetben, könnyen (de nem szükségképpen) stílussá válhat. Az önmagát tanítani képes fugairó program, ami eleinte csupán a programozó elképzeléseinek tolmácsolója, (megfelelő "környezetben") a későbbiekben zeneszerzővé lehet, mely műnek csak metaszerepe a programozó. A "értéktervező" (c\_\_\_\_\_0\_ eredeti szándékait felülírhatják azok a komplex döntési helyzetek, amik megoldása során az agymosás áldozatából autonóm ágens válik. És természetesen mindez fordítva is lejátszódhat: vagyis a stílus modorrá válhat, az eredetiség kiürülhet, önidegzetessé alakulhat. A kötelességekből levezetett morális döntések jó része nem kreatív, mégis autonóm, viszont a kreatív etikai döntések szükségképpen autonómak, vagyis a személyiség etikai és esztétikai értelemben akkor autentikus, ha képes kreatív döntésekre is. Spark The Prime of Jean Miss Brodie című regényében a fasiszta morált követő Miss Brodie agymosásnak veti alá tanítványait, de mivel a nyitottságot, a szabadságot és az individualitás melletti elkötelezettséget propagálja nekik (vagyis etikai értelemben kreatív)

---

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

### **Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

### **Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

lehetővé teszi, legalábbis legtehetségesebb tanítványa Sandy Stranger számára, hogy autonóm ágenssé válva megírja A közhely színeváltozása című, a morális percepcióról szóló tractátusát.

Amikor a Szárnyas fejedelmű című filmben Rachel a zongorázás közben, Deckard családi fotóit nézegetve azon töpreng, hogy valódi emlékekkel rendelkező ember vagy andorid, Deckard rövidre zárva a kérdést azt válaszolja neki, hogy "szépen játszol". Ebben a kijelentésben implicit módon benne van, hogy mindegy, hogy Rachel álemlékekkel rendelkezik-e vagy valódiakkal, nem számít, hogy a zenéhez való érzéke valódi oktatás vagy csupán programozás eredménye: a lényeg az, hogy autentikusan zongorázik, esztétikai döntései kreativitásról tanúskodnak.

A gondolatkísérletbeli Rachel ŐŐŐ a nevelés eredményeként nyitott, rögeszméktől mentes, és flexibilis, míg Rachel a programozásnak köszönhetően ilyen. Mindketten a külvilágba projektálják kreatív döntéseiket, a kötelességeket is magukévá tették,

vagyis szabadon követik a bennük foglalt célokat. Ezzel szemben Rachel Ő az agymosás eredményeképpen, Rachel ŐŐŐ pedig az agymosó program következtében vált nyitottá, rögeszméktől mentesse és flexibilissé, miközben látszólagos projekcióik valójában olyan introjekciók, amelyeket nem szabadon választanak, csupán elhítetik velük agymosóik. Kreatívnek látszó erkölcsi és esztétikai döntéseik hasonlítanak ahhoz, mintha valaki másokat idézve azt hiszi, hogy azok az ő eredeti gondolatai.

A gondolatkísérletben tehát az különbözteti csupán meg az agymosás áldozatát a kreativitásra nevelt ágenstől, hogy hazudnak neki, és mindezt eltitkolják előle. Mele azt sugallja, nagyon fontos, hogy az autonómiára való nevelés során ne hazudjunk

egymásnak. A tanároknak nem szabad eltitkolnia valódi céljaikat, és akkor a nyitottsághoz és flexibilitáshoz vezető folyamat autonómiát eredményező nevelésnek tekinthető. Az ontológiai coaching szerint, ha hazudozásuk ellenére nyitott és kreatív ágenseket nevelnek, és ha a közérkölc, illetve a közízlés a kreatív etikai döntéseket preferálja, akkor a heteronóm személyiségek autonómmá válhatnak. Talán legjobb példa Oidipusz király este, aki az agymosásának köszönhetően folyamatosan heteronóm, de kreatív döntéseket hoz (többek között legyőzi a szfinxet, a gonosz dalnokot), miközben tönkreteszi magát és az általa irányított közösséget. Amikor rádöbben arra, hogy agymosás áldozatává vált, némi megingás után autonóm ágensként választ.

Ha az agymosás és a nevelés között csak az a különbség, hogy az előbbi hazugságokat állít, és ezt eltitkolja, viszont nyitottá teszi az elmét, akkor az agymosás áldozatának csupán időre van szüksége, hogy átrendezze vélekedései hálóját, ami lehetővé teszi, hogy a valóságos világban autonóm módon dönthessen.

Tehát mindegy, hogy valódi oktatás vagy agymosás eredménye, a fontos a nyitottság, flexibilitás és az eltökéltség. Az autonómia és a potenciális autonómia között ebben a gondolatkísérletben csak az a különbség, hogy előbbi a nevelés és programozás eredményeként már eleve adott, míg utóbbi megfelelő tapasztalatok

(kreatív döntések) révén válhat csak autonómiává. A nevelés és az agymosás elvben egyaránt nyitott, rögeszméktől mentes, hajlékony,

---

---

## **Mentofaktúra folyóirat**

### **-filozófia és Coaching**

<http://www.mentofaktura.hu>

*Meggyőzés versus  
manipuláció*

*Dr. Kollár József*

---

### **Coach képzés**

<http://www.szervezetepites.hu>

### **Boldogságtréning**

<http://www.acoach.hu>

---



---

de határozott személyiségeket eredményezhet. Csupán a tanár indítékai különböznek, az eredmény lehet azonos. A nyitottság mindig lehetővé teszi, hogy az agyamosott rádöbbenjen arra, hogy nevelője saját céljaira használja, hogy minden monológja mögött dialógusok sora húzódik, és hogy a megkérdőjelezhető és megkérdőjelezhetetlen közötti különbségtételnek csak egy adott értelmezési keretben van létjogosultsága, vagyis ha nem is egy időben, de minden megkérdőjelezhető. Ráadásul az oktató, a mester, a sensei, a coach szándékai, akár egy művészé, szabadon értelmezhetők, többek között ez a szabadság magyarázza azt, hogy a nevelő vagy az agyamosó szándékai, csak részben valósulhatnak meg. A lélekről való evolúciós felfogás lehetetlenné teszi, hogy úgy gondoljunk az *énre*, mint egy homunkuluszra, aki az adott személy összes cselekedetét irányítja, és akinek befolyásolása révén teljesen hatalmunkba keríthetjük az adott embert. A *self* nem egy entitás, amelyből a tudat származik, vagy ami az agyi folyamatokat irányítja, hanem ezeknek a folyamatoknak az eredménye. Sőt az *én* gyakorta elhagyja az agyat. Amikor fontos szerepet játszanak a kognitív folyamatok szabályozásában a vélekedéseket részben a környezet tulajdonságai konstituálják. Ilyenkor az elme kilép a világba. A neurológus Daniel Wegnert idézi Dennett ennek alátámasztására: "Az emberek olyanná válnak, amilyenek képzelik magukat, vagy amilyenek, véleményük szerint, mások tartják őket" (Dennett 2003, 250). A szabad akarat nem valami megtételére való képesség, hanem annak tudása, hogy valami a nevünkben cselekszik. Dick regényének a végén Rachel, az andorid bosszúból megöli Deckard drága pénzen vett valódi bárányját. Ezzel a gesztussal szimbolikusan az originalitásba vetett modernista hitet gyilkolta meg. Egy stílus szubsztrátum-semleges mintázat, amit éppen úgy élvezhetnek az androidok, mint az emberek. A tehetség kifejeződése, és persze nem a tehetség oka, ami nálunk embereknél részben genetikailag meghatározott. Ezek a mintázatok szabadon lebegnek a kulturális térben, nincsenek agyakba, papírokba rögzítve. Mindez szabadságunk záloga, szabadon interpretálhatjuk helyzetünket. "Minden lehetséges" mondja a művész, de "nem minden megvalósítható" válaszolja a mérnök. A címben feltett kérdés szándékosan provokatív, arra utal, hogy az eredetiség modernista mítosza semmivé foszlott, de ugyanakkor a dekonstruktőrök relativizáló kontextualizmusa sem járható út. Nem az a kérdés, hogy mérnökök legyünk-e vagy művészek. Az Elektromos bárányokról álmodnak-e az androidok? címben az "álom" szó a művészetre, a képzelőerő szabad játékára utal, könyvünkben az "elektromos coach" pedig a determinált fizikai valóságra, a mérnöki pontosságra. Az evolúciós nézőpontból elbeszélte történet arról szól, hogyan tesz szabadabbá minket, a nyílt társadalom polgárait egy buta algoritmus, miként válunk egyre bonyolultabb ön- és világrepresentációra alkalmas, ezáltal egyre szabadabb, saját stílusunkért felelős, öntudatos személyekké (elektromos coachokról álmodó örök coachee-kká), mi, a könyörtelen, ámbár bizonyos nézőpontból egyre stílusosabb determinizmusnak alávetett, személytelen gépezetek utódai.

---