

Joseph Kirschner

A manipuláció művészete – Az emberek befolyásolásának nyolc legfontosabb szabálya
(Budapest: Bagolyvár Könyvkiadó, 1999. 144 pp.)

Simig Ákos

Azóta, hogy *Joseph Kirschner* A manipuláció művészete című könyve 1999-ben magyar fordításban is megjelent, töretlen népszerűségnek örvend a kommunikáció iránt érdeklődő olvasók körében. Igen sok értékes gyakorlati tanáccsal szolgál mindazok számára, akiknek célja a hatékony kommunikációban való részvétel és az, hogy ne essenek mások manipulációja áldozatául. A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás címe: *Manipulieren – aber richtig*. Szó szerinti fordításban: *Manipuláljunk, de helyesen*. Az eredetinel sokkal figyelemfelkeltőbb a magyar cím, amely a művet fordító *Doubravszky Sándornak* köszönhető: *A manipuláció művészete*. Az új cím azt sugallja, hogy a szóban forgó tevékenységhez több kell, mint hétköznapi tudás. Sőt ami művészet, annak nem is lehet mindenki a birtokában. A címet egy magyarázó funkciót betöltő alcím követi: *Az emberek befolyásolásának nyolc legfontosabb szabálya*. A cím és az alcím ilyen együttese viszont azt az érzést keltheti, mintha a manipuláció és a befolyásolás egy és ugyanazon cselekvésformát jelentené. Ez azonban nem így van.

Míg a *befolyásolás* főnév azt jelenti: általában valamilyen hatást gyakorolni valakire vagy valamire, valakit saját érdekeinek vagy céljainak a szolgálatába állítani, a *manipuláció* főnév ennél sokkal kellemetlenebb, kifejezetten negatív konnotációkat tartalmaz. A *manipuláció* az ÉKsz. szerint ravasz, tisztességtelen mesterkedést jelent, általában valamilyen üzleti ügyben. Tehát míg a cím azt hirdeti, hogy a könyv egy tisztességtelen kommunikációs tevékenységről szól, az alcím ezt ellensúlyozni szándékozik a kevésbé negatív konnotációjú főnév használatával.

A szerző a manipulációt Adolf Portmann svájci tudós megfogalmazásával egyetértve „emberi létünk egyik alapjelenségének” tartja (12-13), és kiemeli, hogy akarattunk érvényesítésének, célunk elérésének egyetlen módja van: félelmet ébreszteni másokban. Viselkedésünket leggyakrabban a félelem motiválja, ezért ha valakiben félelmet keltünk, azt saját magunk javára fordíthatjuk. A diák attól fél, hogy az iskolában rossz jegyet kap, ezért igyekszik a követelményeknek eleget tenni. A felnőttek is szüntelenül a szabályok betartására törekszenek, mert félnek az állam által kiróható büntetéstől. De félünk azoktól is, akik pozíciónkat, állásunkat fenyegetik azzal, hogy mögöttünk törnek előre. Ezért a szerző szerint semmi furcsa nincs abban, hogy valahányszor a másikhöz szólunk, egyetlen célunk van: az, hogy manipuláljuk a beszélgetőpartnert, félelmet keltsünk benne, majd a manipulációból a legtöbb hasznot húzzuk. Kihasználjuk az általunk manipulált személy tehetetlenségét, kényelemszeretétét, magabiztosságának hiányát. Hétköznapi életünk manipulációs játszmákból áll, amelyeket ellenfeleinkkel játszunk.

A manipuláció első szabálya: „Ha azt akarjuk, hogy az emberek beszéljenek rólunk, megbotránkozást kell keltenünk!” Ezt tette például egy fiatal nő, aki azt akarta, hogy könyvéből, amely a férfiak és a nők kapcsolatáról szól, bestseller legyen. A sikerhez nem volt elegendő, hogy a könyv forradalmi nézeteket hangoztat, és az sem, hogy szerzője az olvasók szimpátiájának elnyerésére törekedett. Egy televíziós műsorban botrányos viselkedésével keltett általános felháborodást. Az újságok még hónapokkal később is írtak róla. Ezzel hozzájárultak a könyv népszerűsítéséhez, amely szerzőjét sok pénzhez juttatta. Természetesen ez a viselkedésforma nem mindenki számára szimpatikus, mégis sok

politikus és közéleti személyiség is felvállalja egy kitűzött cél elérése érdekében. Azért, hogy a manipuláció első, javasolt szabályát betartsuk, először is meg kell ismernünk ellenfeleinket, vagyis azokat a személyeket, akiket manipulálni akarunk, például a másik nemet, mindenkit, aki megakadályozza, hogy előrébb jussunk, a tekintélyeket, a közösséget, amelyben élünk, a médiát, sőt, még a saját családjunkat is. Fontos, hogy személyes sértésre ne „hadüzenettel”, támadásra ne ellentámadással, hanem az ellenfél számára váratlan reakcióval válaszoljunk.

Jelentéktelen hétköznapi esetekben is számtalanszor kell manipulációs játékokat bevetni annak érdekében, hogy egy terméket olyan mértékben tudjunk kívánatosá tenni, hogy az minél előbb gazdára találjon, vagy például a szülő a gyermekkel szemben ne alkalmazzon erőszakot, de akaratát mégis érvényesítse.

A manipuláció második szabálya a figyelem felkeltésére vonatkozik. Ha nem hívjuk fel magunkra a figyelmet, ha nem vállaljuk fel a kezdeményezés szerepét, akkor nem várhatjuk el, hogy odafigyeljenek ránk. Megfosztjuk magunkat az attól az esélytől, hogy érvényesülni tudjunk. Ha feltűnést akarunk kelteni, tanácsos az ellenkezőjét tenni annak, amit elvárunk tőlünk. Számos esetben fontos a célirányos hízelgés, amely mások lejárátásának legprimitívebb, de célravezető technikája, és amely az ellenfél számára biztonságot nyújt, vagy pedig ennek az ellenkezője, a provokáció, amely viszont elbizonytalanítja az ellenfelet. Mások manipulálásához járulhat hozzá a kiemelkedő tudás is. Ez a szerző értelmezésében azt jelenti, hogy az ellenfélről, mondjuk egy munkaadó különleges hobbjáról, egyesületi tagságáról, ismerőseiről, családtagjairól információt gyűjtünk, amelyet a megfelelő pillanatban kamatoztathatunk, azaz saját hasznunkra fordíthatunk. Ennél kissé bonyolultabb és időigényesebb a megkerülés módszere. Ilyenkor kerüljük a manipulálandó személlyel való közvetlen konfrontációt. A leginkább időigényes mégis a keljfeljancsi módszer, amely arra buzdít, hogy akár a többéves kudarcok után se hagyjuk abba a próbálkozást.

A manipuláció harmadik szabálya a jó benyomást, a hitelesség keltését, vagyis a „csomagolás” fontosságát hangsúlyozza, amely sokkal lényegesebb, mint a tartalom. Ezt a szerző az elegáns amerikai kocsival érkező urak példájával szemlélteti, akik olyan helyen is el tudtak adni különböző háztartási gépeket és berendezéseket, ahol még nem volt elektromos áram. Nem beszélve arról, hogy ő maga is a manipuláció áldozata lett, amikor egy divatos márkanév arra készítette, hogy megvegyen egy „átkozottul drága” öltönyt, amelyről kiderült, olyan kényelmetlen, hogy képtelen viselni.

A manipuláció negyedik szabálya arra vonatkozik, hogy az ismétlésnek milyen meghatározó szerepe van az emberek befolyásolásában. Ezt a szabályt a szerző így foglalja össze: „Egy állítás annál hihetőbbé válik, minél következetesebben és meggyőzőbben ismétlik. Ha valamilyen állítás helyességét azzal támasztjuk alá, hogy mások már hisznek benne, felébresztik bennünk azt az igényt, hogy igazodjunk a többiekhez”(61). Minél többször hallunk egy üzenetet, annál inkább készek vagyunk azt elfogadni. Az üzenet hatása az ismétlések során megsokszorozódik. Új termékek értékesítéséhez nem lenne elegendő egyetlen újsághirdetés vagy tévéreklám, az üzenetet állandóan ismételni kell, egészen addig, amíg az eladásra szánt terméket emberek százai meg nem ismerik. A tömeg ezt követően fogja fel az üzenetet, majd követi a felszólítást és vásárol.

A manipuláció ötödik szabálya azon a megállapításon alapszik, hogy a legtöbb ember cselekedeteit nem ésszerű megfontolások, hanem pillanatnyi érzelmek befolyásolják. „Ha megismerjük az érzelmek hatalmát, szinte egyik napról a másikra sok mindent

teljesen másként fogunk nézni” (77). Ha például valakinek azt mondjuk, hogy tehetségtelen, buta és sosem lesz belőle senki, erre érzelmei alapján fog reagálni, és addig nem nyugszik, amíg be nem bizonyítja az ellenkezőjét. Vásárláskor is nagyon gyakran az érzelmeink vezérelnek bennünket. Ennek következtében vásárolunk meg sok fölösleges dolgot. A politikusok is tisztában vannak az érzelmeik hatalmával. Beszédeikben gyakran kerülnek a logikus érveket, inkább az érzelmeiket hangsúlyozó szavakkal akarnak hatni a tömegekre s elnyerni szimpátiájukat. A szerző kiemeli, hogy bár a „tömegember” azt a látszatot igyekszik kelteni, hogy az ésszerűsége alapotva cselekszik, döntéseit valójában ösztönei és érzelmei befolyásolják. Így a pontosan meghatározott manipulációs hatások jól prognosztizálhatók.

Arra vonatkozóan, hogy mások érzelmi függőségét miként fordíthatjuk saját magunk javára, a szerző a következő módszereket javasolja: Annak érdekében, hogy a manipulálandó személy felettünk állónak érezze magát, megtehetjük, hogy megjátsszuk a szerény, laikus embert. Ugyanakkor menekülhetünk előre is. Kinyilatkoztathatunk a meglévónél nagyobb önbizalmat és tekintélyt. Magunkat kompetens szaktekintélynek feltüntetve és a beszélgetőpartnert elbizonytalanítva beszélhetünk olyan témáról is, amelyben az „ellenfél” teljesen járatlan. Ezzel lehetőséget teremthetünk arra is, hogy segítsen. Joseph Kirschner kifejti, ő is a manipuláció ezen utóbbi módszerével érte el, hogy három hónapot hivatalos úton az Egyesült Államokban tölthessen, s az akkori külügyminiszter, Henry Kissinger vendégszeretetét élvezze. Mindössze harminc oldalt olvasott el Kissinger *Atomfegyverek és külpolitika* című könyvéből. Mivel a könyvben több állítást ellentmondásosnak talált, véleményét megírta, és elküldte a szerzőnek, aki gondolatait érdekesnek, őt pedig szakmailag kompetensnek találta, majd meghívta az 1959-es Harvard szemináriumra.

A manipuláció hatodik szabálya azt írja le, hogyan használhatjuk ki saját előnyünkre mások félelmét. A félelem három olyan formájára hívja fel figyelmünket, amely minden manipulációs játszma alapját képezi. Ezek a következők:

- Félünk attól, hogy amit már megszereztünk, újra elveszítjük (munkahely, pénz, gazdagság, drog).
- Félünk a bizonytalanságtól (a jövőtől, a betegségektől, a haláltól). Gyakran ezért kötünk életbiztosítást, amelyből a biztosító társaságok hatalmas üvegpalatái épülnek. Mi pedig azzal nyugtatjuk meg lelkiismeretünket, hogy családunkat is, magunkat is biztonságban tudjuk.
- Félünk a valóságtól, a realitásoktól is. Menekülünk problémáink elől, ahelyett, hogy szembenéznénk velük, s levetközve félelmeinket, elkezdénénk a sikerben reménykedni.

Ahhoz, hogy megszabaduljunk félelmeinktől, szintén három lépés szükséges.

- Először is fel kell tennünk magunknak a kérdést, mitől is félünk valójában, és miért.
- Ha ezt tisztáztuk, feltesszük a következő kérdést: Mi vajon a legrosszabb, ami történhet, ha valóban bekövetkezik, amitől félünk?
- Eldöntjük, vállaljuk-e a kockázatot, vagy sem. Ha igen, akkor arra koncentrálnunk, hogy mindent megtegyünk, hogy a legrosszabbat elkerüljük.

Mindezekkel megakadályozzuk, hogy a bizonytalanság eluralkodjon rajtunk, és hogy mások saját félelmünket felismerve minket manipuláljanak. Legjobb, ha azonnal hozzálátunk a problémák megoldásához.

A *manipuláció hetedik szabálya* a döntésekre vonatkozik. „Ha magunk nem döntünk, megteszik helyettünk mások”- mondja a szerző (112). Bár az iskolában sok mindent megtanulunk (könyvelés, idegen nyelvek, zene), nincs az az iskola, amely a helyes döntésre megtanítana. A döntéshez minden apró lépést gondosan mérlegelni kell, s nem a döntés kikerülésére kell törekedni. A hízelgés és a zsarolás ravasz keverékével másokat úgy befolyásolhatunk, hogy elhiggyék, ők döntöttek, és ahogyan döntöttek, az a mi előnyünket szolgálja. Annak, hogy valakit döntésében befolyásoljunk, három fő célja van. Először is korlátozni kell az „ellenfelet” a tárgyilagos ítéletalkotásban. Ezt követően figyelmét a manipuláló által nyújtott egyoldalú információra kell irányítani. Különösen fontos, ne hagyjunk időt arra, hogy alternatívákat keressen.

A *manipuláció nyolcadik szabályát* az a gondolat képezi, hogy néha az ember kevés szóval többet ér el, mintha sokat beszélne. A fejezet mozaikokat villant fel a könyv korábbi fejezeteiből, hangsúlyozva, hogy a nyelv a manipuláció legfontosabb eszköze. Ha sikeresek akarunk lenni, tudatosan kell használnunk a nyelvet. Hogy közlésünkkel befolyásoljuk a másikat, meg kell találnunk a megfelelő pillanatot, amikor a várt hatást kiválthatjuk. A tudatosság mellett rendkívül fontos a célirányosság, amely a szerző szerint a következőket jelenti: „Nem azt mondani minden körülmények között, mit gondolunk vagy érzünk, hanem azt, ami szándékainkat a legnagyobb valószínűséggel sikerre viszi” (129). Ezt teszik a politikusok is, akik egyik síkon gondolkodnak, a másikon pedig beszélnek.

A szerző ebben a könyvben mindazokat a tapasztalatokat összegzi, amelyeket harmincéves újságírói, hirdetésszöveg-írói, reklámszakértői minőségében és televíziós tevékenysége során a manipuláció témájában megszerzett. A nyolc szabály ismertetése közben számos, a hétköznapi életből (férj-feleség kapcsolata, vásárlás, a reklámok, a sajtó szerepe stb.) és a közéletből (politika) kiválasztott példát, valamint egy sor, saját maga által megtapasztalt szituációt mutat be. Gyakran elgondolkodunk, vajon mi is úgy viselkedtünk volna egy-egy szituációban, ahogy azt a szerző leírja, vagy más módszert alkalmaztunk volna.

A könyv egyrészt ismeretterjesztő stílusban megírt izgalmas olvasmány, másrészt pedig rendkívül tanulságos útravaló. Mindazoknak ajánlom, akik a kommunikáció és a manipuláció iránt érdeklődnek. Igaz, hogy nem az elmúlt egy-két évben megjelent kiadvány ismertetésére vállalkoztam, de úgy érzem, szükség van arra, hogy ezt a könyvet minél többen elolvassák, hiszen aktualitását máig sem veszítette el. Igaz az is, hogy nem tudományos igényességgel íródott műről van szó. Bár a szerző többször hivatkozik mások tudományos kutatásaira, és az összegyűjtött adatokat (szituációkat) logikusan csoportosítja, azokat elméleti keretbe nem helyezi, s talán nem is helytálló minden megállapítása.

Ha nem is értünk mindig egyet a szerző javaslataival, akkor is sokat tanulhatunk tőle, hiszen életünket áthatják az általa felvetett problémák. Joseph Kirschner könyve arról győz meg, hogy mindig tudatosan cselekedjünk, és törekedjünk arra, hogy a manipulációnak ne kiszolgáltatott áldozatai, hanem inkább a haszonélvezői legyünk. Erre talán soha nem volt annyira nagy szükségünk, mint napjainkban, amikor a tömegkommunikációs eszközök minden hírt saját nézeteiknek és érdekeinknek megfelelően manipulálnak, a kereskedők számos értéktelen termékkel árasztják el a piacot, a reklámok pedig gyakran félreértésre adnak okot.

A szerkesztőségbe beérkezett könyvek

1. Dr. Czeglédi Katalin 2005. Nyelvészeti őstörténeti füzetek 2. Miskolc: Miskolci Bölcsész Egyesület. 50 pp.
2. Dr. Czeglédi Katalin 2005. Nyelvészeti őstörténeti füzetek 3. Miskolc: Miskolci Bölcsész Egyesület. 203 pp.
3. Dusan Tellinger 2005. Kultúrne otázku prekladu umeleckej literatúry. Kosice. 137 pp. ISBN 80-89089-35-6 (Szlovák nyelven orosz és német rezümével)
4. Dr. Felszeghy Sára 2005. "Álommá zsongul a tücsökzene" Szabó Lőrinc betegségei. Miskolci Egyetem BTK Szabó Lőrinc kutatóhelyének sorozata. 109. pp. ISSN 1586-8087; ISBN 963 661 685 X
5. Ivaskó Lívía (szerk.) 2005. Érthető kommunikáció. Szeged: Szegedi Tudományegyetem Médiatudományi Tanszék. 120 pp. ISBN963 482 736 5
6. Veremes Albert Péter 2005. Proper Names in Translation: A Relevance-Theoretic Analysis. Debrecen: Debreceni Egyetem Kossuth Egyetemi Kiadó. 168 pp.
7. Kassai Ilona (szerk.) 2005. Szakszó, szaknyelv, szakmai kommunikáció. Nyelvészeti Doktorandusz Füzetek 3. Pécs: Pécsi Tudományegyetem, Nyelvtudományi Doktori Iskola. 116 pp.
8. Árpád Zimányi (szerk.) 2006. Acta Academiae Paedagogicae Agriensis. Nova Series Tom. XXXIII. Sectio Linguistica Hungarica. Eger. Diamond Digitális Nyomda. 136 pp.
9. Dr. Czeglédi Katalin 2005. Nyelvészeti őstörténeti füzetek 4. Miskolc: Miskolci Bölcsész Egyesület. 27 pp.
10. Anita Paulovics-Annamária Eszter Szabó-Charles Horton 2006. The Preservation of Natural and Architectural Environment in an International Aspect. Published and distributed by Bíbor Press. 138 pp.
11. Univerzita Mateja Bela Filologická fakulta Katedra hungaristiky – Eszterházy Károly Főiskola Bölcsészettudományi Főiskolai Kar Magyar Nyelvészeti Tanszék, Kontext – Filológia – Kultúra/Kontextus – Filológia – Kultúra. Banská Bystrica – Eger. 2006. 320 pp. ISBN-10: 963-9417-60-2. ISBN-13: 978-963-9417-60-1
12. Heinz Klingenberg 2007. Interpretationes runicae Schriften zur Runenkunde. Ausgewählte kleine Schriften II, Verlag Dr. Kováč in Hamburg. 2007. Hrsg. Bela Brogyanyi. 206 pp. ISSN: 1618-7911 ISBN: 978-3-8300-2810-9
13. Lévai Béla 2007. Metainformáció a szövegben. Debrecen: Debreceni Egyetem Szlavisztikai Intézet. 145 pp. ISBN: 978 963 473 030 9