

KÖNYV- ÉS FOLYÓIRATSZEMLE

Mezei Péter: Jogkimerülés a szerzői jogban. Médiatudományi Intézet, Budapest, 2016; ISBN: 978-615-5302-16-9

Jelen sorok íróját a 2012. évben az a megtiszteltetés érte, hogy – bár szándékon felül – Mezei Péter akkor megjelent, a fájlcserelés témakörét körüljáró monográfiájának¹ első, tudományos folyóiratban megjelent² kritikusa lehetett. E megtiszteltetésből tradíciót formálva ezen recenzió célja a tavalyi év során megjelent,³ sikeres habilitációs eljárás alapját képező monográfia bemutatása és ajánlása, kiegészítve pár szerény, segítő szándékú észrevétellel.

Az értekezés bevezetése és konklúziója négy érdemi fejezetet foglal keretbe: az első fejezet a jogkimerülés dogmatikai alapjait járja körül, kitérve annak fogalmi elemeire – miszerint pl. a jogkimerülés csak a tulajdonjog első engedélyezett átruházásával valósulhat meg, így pl. a tulajdonjog fenntartásával járó ügyletek nem elegendőek –, mögöttes elveire – mint a tulajdonjog primátusa a szerzői jog felett, vagy a jogosult mű feletti kontrolljának korlátozása⁴ – és jogpolitikai indokaira. A témába vágó nemzetközi jogforrások – mint a Berni Unió Egyezmény,⁵ a TRIPS-megállapodás,⁶ illetve a WIPO internetszerződés⁷ – releváns rendelkezései ugyancsak elemzésre kerülnek, amelyek a téma teljes körű bemutatásának nyilvánvalóan szükséges részei.

A második fejezet a jogkimerülés európai uniós megközelítésével foglalkozik, visszanyúlva egészen az Európai Unió Bíróságának az 1970-es években lefektetett joggyakorlatáig és a jogkimerülés uniós szabályozásának jogalapjáig, illetve az 1988. évi zöld könyvben fog-

¹ *Mezei Péter: A fájlcsere dilemma. A perek lassúak, az internet gyors.* HVG-Orac, Budapest, 2012.

² *Ujhelyi Dávid: Mezei Péter: A fájlcsere dilemma. A perek lassúak, az internet gyors. Recenzió. Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle, 7. (117.) évf. 5. sz., 2012. október, p. 130–132. Elérhető: <https://goo.gl/IhXKpq>.*

³ *Mezei Péter: Jogkimerülés a szerzői jogban. Médiatudományi Intézet, Budapest, 2016. Elérhető: <https://goo.gl/XhyJI4>.*

⁴ L. még: *Marcella Favale: The Right of Access in Digital Copyright: Right of the Owner or Right of the User? The Journal of World Intellectual Property, 15. évf. 1. sz., 2012, p. 1–25.*

⁵ Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works, 1886/1979. Magyarországon az irodalmi és a művészeti művek védelméről szóló 1886. szeptember 9-i Berni Egyezmény Párizsban, az 1971. évi július hó 24. napján felülvizsgált szövegének kihirdetéséről szóló 1975. évi 4. törvényerejű rendelet hirdette ki. Elérhető: <https://goo.gl/VyswHS>.

⁶ Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) Agreement, 1994. Magyarországon az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében kialakított, a Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó Marrakesh-i Egyezmény és mellékleteinek kihirdetéséről szóló 1998. évi IX. törvény hirdette ki. Elérhető: <https://goo.gl/GqE4KN>.

⁷ WIPO Copyright Treaty (WCT, elérhető: <https://goo.gl/xz5iGU>) és WIPO Performances and Phonograms Treaty (WPPT, elérhető: <https://goo.gl/xnfQ3B>).

laltakig, tisztázva a nemzeti, regionális vagy közösségi és nemzetközi jogkimerülés⁸ közötti legfontosabb különbségeket. Különösen öröndetes, hogy a témával kapcsolatos, releváns irányelvek – dogmatikai szempontból igen precízen – két külön fejezetben (vertikális és horizontális jogalkotás) kerülnek megtárgyalásra, és ehhez igazodóan a jogkimerülés speciális vagy általános jellegére is figyelmet fordít a szerző. Emellett kitér a követőjognak a jogintézménnyel kapcsolatban betöltött szerepére is, megállapítva, hogy az lényegében a jogkimerülés korlátjaként is értelmezhető.⁹

A harmadik fejezet a *first sale* doktrínából¹⁰ kiindulva – bemutatva annak gyökereit, tartalmának bírói jogfejlesztés útján való pontosítását és a hatályos törvényi előírások kidolgozását is – az Egyesült Államok szerzői jogának a jogintézmény szempontjából releváns sajátosságaival foglalkozik. Ennek körében kitér a jogkimerüléssel kapcsolatban felmerült legfontosabb gyakorlati és elméleti problémákra, kérdésekre is, mint a hanglemezek, szoftverek és filmek bérbeadása, továbbá a promóciós lemezek terjesztése.

Annak ellenére, hogy a szerző rendkívüli alaposággal és precizitással tekinti végig és tárja az olvasók elé a jogkimerülés jogintézményének történetét – nem sajnálva az időt a releváns esetjog feltárására és az azokból levonni szükséges következtetések megtételére –, a monográfia leginkább érdekes, értékes és – vitán felül – aktuális¹¹ része a digitális jogkimerüléssel foglalkozó negyedik fejezet.

A jogkimerülés digitális környezetben való megítélését boncolgató fejezet a kapcsolódó esetek és azok következtetéseinek elemzésével kezdődik. Ennek körében bemutatásra kerül az Európai Unió Bíróság előtt eldöntött – szoftverekkel kapcsolatos – *UsedSoft*-eset, emellett pedig a – hangfelvételek eladásának tárgyában felmerült – *ReDigi*- és a – hangoskönyvek és e-könyvek viszonteladásának okán érdekes – *OLG Stuttgart-ügy* is.¹²

Az ügyekben eljáró bíróságok következtetéseinek desztillálása után a monográfia az alábbi fő kérdéseket, konfliktusokat határolja körül a digitális jogkimerülés kapcsán: egyrészt tisztázni kell, hogy a digitális értékesítés vagy felhasználási engedély átadása adásvételként értelmezhető-e, hiszen a jogkimerülésről csupán a tulajdonjog első, jogszerű átruházása

⁸ L. még: *Chung-Lun Shen*: Intellectual Property Rights and International Free Trade: New Jurisprudence of International Exhaustion Doctrine under the Traditional Legal System. *Journal of International Commercial Law and Technology*, 7. évf. 3. sz., 2012, p. 176–211. Elérhető: <https://goo.gl/MH6qxH>.

⁹ *Mezei*: i. m. (3), p. 66.

¹⁰ L. még: *David E. Shipley*: Droit de Suite, Copyright's First Sale Doctrine and Preemption of State Law. *University of Georgia School of Law Research Paper Series*, Paper No. 2016-34, 2016. p. 18. Elérhető: <https://goo.gl/7PlrDR>.

¹¹ *Ariel Katz*: Digital Exhaustion – North American Observations. In: *John A. Rothchild* (szerk.): *Research Handbook on Electronic Commerce Law*. Edward Elgar, 2016, p. 137–167. Elérhető: <https://goo.gl/0pXYTL>.

¹² Sorrendben: C-128/11, *UsedSoft GmbH v Oracle International Corp*, elérhető: <https://goo.gl/C7T2iB>; *Capitol Records, LLC, v. Redigi Inc.*, 934 F.Supp.2d 640 (2013); *OLG Stuttgart* 03.11.2011 (2 Ú 49/11).

után beszélhetünk.¹³ Másrésztől be kell tudni azonosítani, hogy a megvalósuló magatartást vajon a terjesztés vagy a nyilvánosság számára hozzáférhetővé tétel felhasználási módja alá sorolhatjuk be, hiszen a jogkimerülés a terjesztés jogának kimerülését eredményezi.¹⁴ Harmadrészt pedig el kell dönteni, hogy a digitális átruházást új másolat útján látjuk megvalósulni, vagy az ún. migrációs elmélet¹⁵ – *forward-and-delete* – alapján nem tekintjük önálló többszörözési aktusnak.

Az értekezés fenti kérdésekkel kapcsolatos részletes megállapításait nem ismételve rendkívül fontos még kiemelni, hogy a szerző egy talán kevésbé jogi szempontot is beépít vizsgálatába, miszerint alapvetően befolyásolja a kérdés megítélését, hogy tradicionális-pozitivista vagy pedig konstruktív-realista szemmel tekintünk a felmerülő problémákra. Alátámasztottnak tűnik az a gondolat, miszerint – bár a digitális jogkimerülés pontos szerzői jogi minősítése nyilvánvalóan elhagyhatatlan – a technológia és az élet realitásaitól eltávolodó jogi szabályozás nyilvánvalóan nem vezethet eredményre, még ha dogmatikailag egyébként pontosnak vagy legalábbis levezethetőnek is tekinthető.¹⁶ A digitális jogkimerülés szerzői jogi minősítése tehát – különös tekintettel arra, hogy több oldalról is észszerűen indokolható –, bizonyos mértékben mégis inkább jogpolitikai – semmint szerzői jogi – kérdésnek tűnik, a felelős jogalkotó pedig nem fordulhat el a társadalmi realitásoktól.

Az értekezés konklúziója megállapítja, hogy mivel globális problémáról van szó, ezért az kizárólag magas jogforrási szintről érkező intézkedéssel oldható fel. Megoldásként a szerző – többek között – a hatásos és megbízható *forward-and-delete* technológiák kifejlesztését és a digitális vízjelek alkalmazását javasolja, emlékeztetve arra, hogy a fájlcsere is – bár nem kizárólagos, de jelentős részben – a legális és reális alternatívák hiánya miatt terjedhetett el.¹⁷

Végezetül két szerény – egy érdemi és egy formai – észrevétellel szükséges szolgálni, amelyek segítségül lehetnek a monográfia későbbi felülvizsgálatához, esetleg a *Cambridge University Press* kiadónál tervezett angol nyelvű változat tökéletesítéséhez. Bár a kézirat lezárta után született, és a jogkimerüléshez csupán távolról, a terjesztési jog okán kapcsolódik, a teljesség kedvéért javasolt lenne legalább említés vagy utalás szintjén kitérni az Európai Unió Bíróságának a *Vereniging-ügyben*¹⁸ hozott döntésére is, illetve annak a jogkimerüléssel kapcsolatos esetleges kapcsolódási pontjaira.

¹³ Peter K. Yu: The More Copyright Laws Change, the More Digital Challenges Stay the Same. In.: *Jan Rosén, Gunnar Karnell* (szerk.): *Liber Amicorum Jan Rosén*. Eddy.se, 2016, p. 899. Elérhető: <https://goo.gl/mz9q1s>.

¹⁴ Reto M. Hilty: Exhaustion in the Digital Age. Max Planck Institute for Innovation and Competition, Research Paper, No. 15-09, 2015, p. 9. Elérhető: <https://goo.gl/vQdcyX>.

¹⁵ Mezei: i. m. (3), p. 142–147.

¹⁶ Mezei: i. m. (3), p. 144, 158–170.

¹⁷ L. még: *Ujhelyi Dávid*: Válságjelek és megoldásaik a digitális szerzői jogban. *Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle*, 8. (118.) évf. 6. sz., 2013. december, p. 69–107. Elérhető: <https://goo.gl/RiSIIs>.

¹⁸ C-174/15. *Vereniging Openbare Bibliotheken v Stichting Leenrecht*. Elérhető: <https://goo.gl/VcF8k4>.

Formai észrevételként első olvasásra a digitális jogkimerüléssel foglalkozó negyedik fejezet szerkezete talán kevésbé igazodik a megelőző fejezetek átláthatóbb felépítéséhez, különösen a IV.3. alfejezet – egyébként rendkívül fontos – megállapításai tűnnek kevésbé megfontoltnak, ezek átgondolása lenne javasolt. Emellett a Médiatudományi Intézet honlapján elérhető digitális változat törzsszövege több helyen – így például az 58. oldalon is – összecsúszott, ám ez a következő kiadás frissítésekor minden további nélkül orvosolható.

Mindezen – a monográfia egészét tekintve nyilvánvalóan jelentéktelen – észrevételeken túlmenően az értekezés vitán felül hiánypótló, és rendkívül értékes része a magyar – és rövidesen az angol – szerzői jogi jogirodalomnak.

Dr. Ujhelyi Dávid

* * *

George A. Akerlof, Robert J. Shiller: *Balekhalászat. A manipuláció és az átverés közgazdaságtana*. HVG Könyvek, 2016; ISBN 978-963-304-369-1

„balek *ered. ism., biz.* együgyűen hiszékeny, könnyen kihasználható ember” – Idegen szavak és kifejezések szótára (Akadémiai Kiadó, *szotar.net*).

„Senki sem szereti, ha átverik, mégis újra meg újra átvernek minket, még az életünk leg gondosabban megtervezett beszerzéseiben is.” (Forrásmegadás nélküli idézetek a könyvből, kiemelések a recenzió szerzőjétől.)

„A marketingesek és a hirdetőik amolyan rejtett rábeszélők, mert a tudattalanjukon keresztül manipulálják az embereket.”

„A színtiszta piacgazdaság nemcsak a bőségszarut hozza, egyre körmönfontabb manipulációknak és átveréseknek is kitesz minket.”

„Könyvünkben három fejezetben is foglalkozunk majd a pénzügyi manipulációkkal. Olyan manőverek tartoznak ide, mint az egyes pénzügyi számvitel és a túlzottan optimista minősítések. Ilyen esetekben az emberek tudják, mit akarnak, az információk *fantáziadús manipulálása azonban elfedi előlük, hogy amit kapnak, az valami egészen más*. Megjegyzendő, hogy amíg az ilyen bűvésztükkökkel pénzt lehet keresni, addig bűvészekből nem lesz hiány. Ilyen a gazdasági egyensúly természeté.” (A nyers köznyelv erre mondja, hogy 'amíg verebek vannak, a tehénlepény mindig eladható'.)

Felettébb súlyos, bosszantó, nehezen elfogadható kijelentések, a könyvben pedig hasonlóképp elkeserítő állítások és diagnózisok hosszú sorát találjuk – nézzük, mennyire kompetens a két szerző! George A. Akerlofnak a Georgetown Egyetem honlapján olvasható bemutatásából: egyetemi professzor, kutatásai fő területe a közgazdaságtan, de gyakran merít más tudományágakból is, mint a pszichológia, antropológia, szociológia. Fontos szerepet játszott a magatartás-gazdaságtan kifejlesztésében. 2001-ben megkapta a közgazdasági Nobel-

emlékdíjat Michael Spence-szel és Joseph Stiglitz-cel megosztva. A Nobel Bizottság idézte Akerlof 1970-es, A „citromok” piaca c. tanulmányát, amely elsőként írta le az információs aszimmetria szerepét a piaci perverzión (market perversity) létrehozásában.

Robert J. Shiller 2013-ban kapta meg a közgazdasági Nobel-emlékdíjat Eugene Fama-val és Lars Peter Hansennel megosztva „az eszközárak empirikus elemzéséért”. 2011-ben a Bloomberg beválasztotta „a globális pénzügyek 50 legbefolyásosabb embere” közé. Tőzsdemámor [Irrational Exuberance (2000)] c. könyve a The New York Times bestsellerlistájára került (forrás: https://en.wikipedia.org/wiki/Robert_J._Shiller) (magyarul megjelent: Robert J. Shiller: Tőzsdemámor, Alinea Kiadó, 2002).

Néhány markáns idézet a könyvből:

„A szabadpiacok nem csupán a bőségszarut jelentik számunkra. *Olyan gazdasági egyensúlyt is teremtenek, amelyben könnyen megtalálják a helyüket az itéleteinket manipuláló vagy torzító gazdasági vállalkozások is.* Az ilyen vállalkozások által bevetett üzleti praktikákat az egyensúlyban lévő, egészséges emberi szervezetben megtelepedő rosszindulatú daganatokhoz hasonlíthatjuk. A pénzbedobós automaták példája egyértelműen mutatja, miről van szó. (Minden jót lehet csalfán is használni – leírják, hogy a pénzbedobós automaták innovációjából hozták létre a játékgépeket – Osman P.) Nem véletlen, hogy szabályozásuk és törvényen kívül helyezésük előtt lépten-nyomon játékautomatákba botlottunk. *Ha nem tudjuk egészen pontosan, mit is akarunk, gyengeségünket azonnal észreveszik és kihasználják azok, akik hasznot remélnek ebből.* Kivetik a hálójukat, hogy mielőbb belefussunk.”

„*A szabadpiacon automatikusan kihasználják a gyengeségeinket.*”

„Ha van olyan terület, ahol vegytiszta formában láthatjuk a balekhalászatot, akkor az a hirdetés és a marketing.”

„*A demokráciákban a politikusok ugyanúgy versengenek a szavazatainkért, ahogyan a szabadpiacon az eladók versengenek a dollárjainkért.* (A marketing mind nagyobb társadalmi és gazdasági jelentőségű ága a politikai marketing, eszköztára pedig konvergál a végtelenhez – Osman P.) Látni fogjuk, hogy *egyensúlyi viszonyok között a balekhalászok képesek aláásni a demokráciát.*”

„*Az új gondolatok és a technikai újítások a gazdasági fejlődés mellett a balekhalászoknak is új lehetőségeket teremtenek.*”

Visszatérő kijelentés – ha tetszik, a könyv egyik vezérmotívuma –, hogy a szabadpiac teret ad a balekhalászoknak, s ezzel veszélyes azokra, akik balekké tehetők. Senki se értse félre: ez nem a szabadpiac valamiféle elítélése! A szabadság lényege – a piaci cselekvésekben is –, hogy az ember teheti, amit csak akar. A balekhalász és a balekok viszonya ebben a térben olyan lehetne, mint a ragadozóké és a zsákmányállataiké, a társadalmak azonban a saját stabilitásuk érdekében korlátok közé szorítják ezt a szabadságot. Ehhez alkalmaznak a gondolkodásba beépített korlátokat – vallási parancsokat (pl. az iszlám előírásai ma is tiltják kamatok szedését és meglepően széles értelmezéssel a szerencsejátékokat), etikai normákat, az emberekbe belenevelt értékrendeket és gátlásokat –, továbbá törvényi rendel-

kezéseket. Törvények tiltják a csalást, a megtévesztést. Hatályos jogszabályunk, a Büntető Törvénykönyvről szóló 2012. évi C. törvény 373. § (1) rendelkezése szerint „Aki jogtalan haszonszerzés végett mást tévedésbe ejt, vagy tévedésben tart, és ezzel kárt okoz, csalást követ el.” A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény 2. § rendelkezése szerint „Tilos gazdasági tevékenységet tisztességtelenül – különösen a megrendelők, vevők, igénybevevők és felhasználók (a továbbiakban együtt: üzletfelek), illetve a versenytársak törvényes érdekeit sértő vagy veszélyeztető módon vagy az üzleti tisztesség követelményeibe ütközően – folytatni.” A dolog szépséghibája, hogy a jogszabályoknak meg kell határozniuk, mi minősül büntetendőnek, ez állandó versenyt keletkeztet a jogalkotók és a jogszabályokat kijátszani akarók között, s az utóbbiak a maguk sajátos területén gyakran igencsak ügyes innovátoroknak bizonyulnak. Kicsit olyan ez, mint az evolúciós verseny a ragadozók és zsákmányállataik között. S valójában felettébb hasznos – mert kellő óvatosságra és a felkészültségünk állandó fejlesztésére intó – tanulsága a könyvben adott áttekintésnek, hogy a szabadpiacra mindig Murphy törvénye 3.0 változatának ismeretével felfegyverkezve lépünk ki: „ha valaki átverhető, át is verik”.

A szerzők művük hangvételéről: „Ha a mai közgazdaságtant muzsikaként képzeljük el, a C-dúr hangnem illene hozzá, mert a szabadpiac dicsőségét zengi, ahogy a templomba járók a Halleluja kórust szokták felállva énekelni karácsony idején. *Könyvünk célja, hogy árnyaltabb képet adjon a közgazdaságtanról. Ha elfogadjuk a szabadpiac előnyeit, még nem kell szemet hunynunk a hibái fölött.* Amolyan moll hangnemű közgazdaságtan a miénk – jobban hasonlít az Újvilág szimfóniához, mint a Halleluja kórusához.”

„Könyvünk célja: Rengeteg példával szeretnénk illusztrálni, hogyan működik a balekhalászat, mennyire hatja át életünket és miként befolyásolja tevékenységeinket, gondolatainkat, céljaink megvalósulását és megghiúsulását. Példáink egy része a mindennapi élethez kapcsolódik – autókhoz, táplálékokhoz, gyógyszerekhez vagy az ingatlanokhoz, amelyeket az emberek életük során megvesznek vagy eladnak. Más példáink összetettebbek és technikaibb jellegűek lesznek – többek között a pénzügyi piacokról szólnak majd –, amelyek társadalompolitikai következményei különösen súlyosak. Bemutatjuk például, milyen következményekkel jár, ha a kormányok nem segítik, hanem hátráltatják a szabadpiac működését. Ahogy a komputereinket védjük az adathalásztól, úgy szükségünk van védelemre a tágabb értelemben vett balekhalászok ellenében is.”

A HVG Kiadó ajánlójából: „Miért veszünk olyan dolgokat, amelyekre valójában semmi szükségünk? Miért dőlünk be a hirdetéseknek, a brókereknek és a politikai kampányoknak? Miért fizetünk több borraalót hitelkártyával, mint készpénzben? George Akerlof és Robert Shiller Nobel-emlékdíjas közgazdászok radikálisan új magyarázatot adnak irracionális viselkedésünkre. Szembeszállnak a közgazdaságtan megkérdőjelezhetetlennek gon-

dolt 'láthatatlan kéz' alaptételével, amely szerint a piacgazdaság mindig hatékony termelésre ösztönöz, és növeli a jólétet. Azt állítják, a piacok nemcsak jótékonyak, hanem kártékonyak is: a bőség mellett állandóan újratermelik a manipulációt és az átverést is. Ahogyan a számítógépükön az adathalászok törvénytelenül, a piacgazdaságban a balekhalászok törvénytelenen használják ki gyengeségeinket és tudatlanságunkat mindaddig, amíg ebből hasznot húzhatnak.

A szerzők hétköznapi példák segítségével, szórakoztató formában fejtik ki a piacgazdaság eddig feltáratlan kettős természetét, valamint bemutatják, hogyan lehet kivédeni a mindent átható trükközést, és erősíteni a társadalom ellenálló képességét.

Korábbi közös munkájuk: *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism.* Magyarul megjelent: George A. Akerlof, Robert J. Shiller: *Animal Spirits – avagy a lelki tényezők szerepe a gazdaságban és a globális kapitalizmusban*, Corvina Kiadó, 2011.

Ajánlásként a szerzőktől: „Szeretnénk, ha a Balekhalászatot nagyon komoly könyvnek tekintenék, de annak is örülnénk, ha jókat mulatnának rajta. Reméljük, sokan élvezni fogják a történeteinket, felismeréseinket, valamint következtetéseinket, és nem csak a könyv „Mondanivalójáról” – nagy M-mel(!) – szóló, amúgy helyénvaló, méltatásokat olvassák el!”

„*Sok problémánk magának a gazdasági rendszernek a természetéből fakad.* Ha a szabadpiaci gazdaságban az emberek mindig önzően, szigorúan az önértékük szerint cselekednek – ahogy azt a közgazdaságtanban feltételezik –, azonnal megjelenik a manipuláció és az átverés. De nem azért, mert túl sok köztünk a rossz szándékú ember. A legtöbbben betartjuk a szabályokat, és egyszerűen csak szeretnénk jól élni. *A verseny azonban óhatatlanul rászorítja az üzletembereket, hogy a szabadpiacon éljenek a manipuláció és az átverés eszközeivel.* Így aztán olyan termékeket is ránk sóznak, még hozzá borsos áron, amelyekre nincs szükségünk, olyan munkát adnak, amelynek nem sok értelmét látjuk, aztán csodálkozunk, hogy az életünk nem úgy alakul, ahogy elképzeltük.

Csodálói vagyunk ugyan a szabadpiac-gazdaságnak, mégis megírtuk ezt a könyvet, mert azt szeretnénk, hogy minél többen meg is találják benne a helyüket. Gazdasági rendszerünk tele van trükkökkel, amelyeket ismernünk kell ahhoz, hogy ne vezethessenek félre, hogy megőrizhessük méltóságunkat és integritásunkat, és tudjuk, mit kell tennünk, ha a bolondját akarják járattatni velünk. *Ezt a könyvet elsősorban a fogyasztóknak írtuk, akiknek trükkök sokaságával kell szembenéznüik.* Számítunk azonban azoknak az üzletembereknek az érdeklődésére is, akiket lehangol ugyan a többiek cinizmusa, de gazdasági kényszernek érzik, hogy kövessék őket. *Van mondanivalónk a kormányzati tisztviselőknek is, akik az üzleti élet felügyeletének hálátlan feladatára vállalkoztak, valamint az önkénteseknek, a filantrópoknak és a véleményvezéreknek is, akik integritásuk erősítésén fáradoznak.* S végül szólunk a fiatalokhoz is, akikre egy élet munkája vár, amelyet szeretnének értelmesen eltölteni. (Igazából

erősen kultúrafüggő, mi minősül értelmesnek, amint kultúrafüggő maga az alapkérdés is: elítélendő-e mások csaló kihasználása – Osman P.)

A balekhalászati egyensúly tanulmányozása – illetve azoknak a gazdasági erőknek a jobb megismerése, amelyek beépítik a rendszerbe a manipulációt és az átverést – mindannyiunk számára hasznos lehet. Ehhez természetesen nem nélkülözhetjük azoknak a hősöknek a történeteit sem, akik személyes integritásuktól (és nem a gazdasági előnyöktől) vezérelve sikerrel munkálkodnak azon, hogy a gazdaságban az átverés ne lépje túl a még elviselhető szintet. Sok-sok történet róluk szól majd.”

A szerzők a szabadpiac két arcáról „A jó és a rossz pénzbedobós automaták története az 1890-es évektől napjainkig azt a kettősséget illusztrálja, amellyel a piaczgazdaságot is szemléljük. Alapvetésként dicsérjük a piacot. A szabadpiac a béke és a szabadság terméke, és stabil körülmények között szokott föllendülni, amikor az emberek nem félelmek között élik az életüket. De ugyanaz az ösztönző erő, a profit, amely kezünkbe adja a kívánatos dolgokat rejtő dobozokat, létrehozta a pénzbedobós automatákat is – ezek azért a kiváltságért veszik ki a zsebünkből a pénzt, hogy egy szenvedély rabjai lehessünk. (Valójában persze nem a rabságért, hanem a remény örömeért, még ha tudjuk is, hogy az ’csalfa, vak’. – Osman P.) Ebben a könyvben – átvitt értelemben – majdnem kizárólag a rossz pénzbedobós automatákról lesz szó, nem pedig a jókról, hiszen ha át akarjuk alakítani a gazdasági gondolkodást és magát a gazdaságot, nem a rendben lévő dolgokon kell változtatnunk, hanem azokon, amelyekkel elégedetlenek vagyunk.”

Mielőtt belenézünk a mondandó kifejtésének néhány részletébe, lássuk a könyv felépítését a szerzők összegzéseit idézve.

„Bevezetés. Meghatározzuk a balekhalászati egyensúly lényegét és szükségszerűségét.”

„I. rész: Kifizetetlen számlák és pénzügyi összeomlás. Az egy dolog, hogy megmutatjuk a vállalkozásokon ülő majmokat (a bevezetésben felépítik a mondandó kifejtését végigkísérő metaforát, amely szerint erős hajlamunk van az észszerűtlen cselekedetekre, s ez olyan, mintha a vállalkozásokon ülő majmok sugallatait követnénk – Osman P.); játszunk a szavakkal, és eddig nem használt fogalmakban beszélünk a gazdasági egyensúlyról. De egészen más, hogy mindez lényeges szerepet játszik az életünkben. Ezt szeretnénk világossá tenni a könyv első részében.

Az 1. fejezetből kiderül, miért aggódik a legtöbb fogyasztó a hónap (vagy a hét) vége felé a kifizetésre váró számlák miatt, és miért marad el a számlák kifizetése meglehetősen gyakran. Mindannyian hibázhatunk, de a legtöbb hibát olyanok segítségével és felbujtására követjük el, akik szeretnének ’eladni nekünk valamit’.

A 2. fejezetben megmutatjuk, milyen szerepet játszott a balekhalászat a 2008-as pénzügyi válságban és annak pusztító globális következményeiben. Az általunk hírnévkiaknázásnak

(reputation mining) nevezett jelenség nagy szerepet játszott ebben. Sok cég és tanácsadó ebben az időben többé-kevésbé szándékosan feladta a profit kedvéért az integritásáról kemény munkával kialakított reputációját.

(Jegyezzük meg már itt: A történeteket – a válságot – egyrészt azok hozták össze, akik pénzügytechnikai bűvészkedéssel elsőrendűként kínált származtatott értékpapírokat’ teremtettek messze nem elsőrendű eszközökből, valamint akik ezt szerepük és jó hírnevük prostituálásával segítették. Az összeomlásnak azonban feltehetően van egy további ‘balekhalászati’ vonása is. Kelltek hozzá azok az intézményi befektetők is, amelyek a haszon reményében ezeket az értékpapírokat felvásárolták. Nélkülük a válsághelyzet nem alakulhatott volna ki. Utólag visszatekintve a válságkezelésre, a történetek tükrében eléggé valószínűsíthető, hogy a nagy pénzügyi cégek azzal mentek bele a jövedelmezőnek remélt üzletbe, hogy ha az mégis bebukna, országaik nem vállalhatják az ő tönkremenetelük következményeit, hanem kénytelen-kelletlen is közpénzen kimentik őket. Ezzel a védekezésre képtelen adófizetőkön keresztül csináltak igazán nagy balekot. Nem először, és minden bizonnyal nem is utoljára – Osman P.) E sorok írásakor ezt a krízist még nem hagytuk teljesen magunk mögött, s azok az erők, amelyek ehhez a gazdasági válsághoz vezettek, még mindig hatnak a gazdasági egyensúlyra. Nem könnyű megszelídíteni ezeket az erőket, de meg kell értenünk őket, egyfelől azért, hogy az újabb krízisek elkerülhetők legyenek, másfelől pedig azért, hogy ha mégis bekövetkeznének, kézben tarthassuk őket.

II. rész: Balekhalászat különböző helyzetekben. Ebben a részben szemügyre vesszük, *hogyan működik a balekhalászat: a reklámban és a marketingben; az ingatlanok, autók és hitelkártyák piacán; a lobbizásban és a politikában; az élelmiszer- és gyógyszeriparban; az innovációban és a gazdasági növekedésben; az alkohol és a dohányárúk forgalmában; valamint két konkrét pénzügyi piacon.* Ez utóbbi területet később – a maga helyén – külön is áttekintjük.

Mindezek során *újabb érvekkel fogjuk alátámasztani, milyen fontos szerepet játszik a balekhalászat az életünkben, de más lényeges tanulságokat is fel fogunk sorakoztatni.* Mindezzel szeretnénk megkönnyíteni a balekhalászat felismerését és megértését. Ezért sok új példát hozunk a balekhalászati egyensúly létrejöttére és a balekhalászok elkerülhetetlenségére, hogy világossá tegyünk, *itt nem az emberi gonoszságról, hanem a gazdasági rendszer természetes működéséről van szó.* (Igen, a Milton Friedmannak tulajdonított mondás szerint „The business of business is business”, és ha ehhez épp balekok kellenek, akkor olyanokat kell fogni! – Osman P.) Mindemellett – s talán ez a legfontosabb – *a különböző helyzetekben folyó balekhalászat gyakorlatának feltárásával új perspektíva nyílik előttünk a hol és a hogyan kérdéseinek megválaszolásához.* A hirdetőkről és marketingesekről szóló fejezettel kezdve, akiknek az a dolguk, hogy megvetessék az emberekkel azt, aminek a promotálására szerződtek – túllépve Cialdini listáján (a könyv tárgyalja – Osman P.) és a mai viselkedési közgazdaságtanon –, újabb, általánosabb szempontból vizsgáljuk meg, hogy azért manipulál-

hatók az emberek, mert jobbra úgy gondolkodnak, hogy behelyezik magukat valamilyen történetbe. Ezért az egyik legjobb manipulációs stratégia a balekok megvezetésére, hogy új (a balekhalászok számára előnyös) történetekkel oltják be a régieket. (Hozzá tesszük, a pszichológusok egyik fő vívmánya – túlzás nélkül: Freudtól Kahnemanig –, hogy előhozzák az emberekből a történeteiket, amelyeket maguknak mesélnek.)

III. rész: Következtetések és utószó. Az I. és a II. részben a balekhalászat általános összefüggéseitől (például a fogyasztói kiadásoktól és a pénzügyi piacoktól) fokozatosan jutunk el a konkrétumokig (a kongresszusi választásoktól egészen addig, hogyan kerül meg az állami szabályozást és fogják be hálójukba a nagy gyógyszergyárak az orvosokat). *Változatos példák alapján fejtjük ki elméletünket, a számunkra – és remélhetőleg az olvasó számára is – újszerű balekhalászati közgazdaságtant, és bemutatjuk, hol és hogyan kerülhetünk a balekhalászok hálójába. A zárófejezetben látni fogjuk, hogyan egyeztethető össze ez az új megközelítés az Egyesült Államokban ma zajló gazdasági és társadalompolitikai folyamatokkal – példáinkat a gazdaságpolitika három különböző területéről vesszük majd. Végül az Utószóban első sorban potenciális bírálóinkhoz fordulunk, akik egészen biztosan fölteszik majd a kérdést: van-e a Balekhalászatban valami új. Éppen ezért összefoglaljuk, hogy szerintünk mivel, hol és hogyan egészíti ki könyvünk a hagyományos közgazdaságtant.*

Jöjjön pár karakteres részlet. (Előttük még, az összkép teljessége kedvéért halkán meg kell jegyezni: egy-kétszer úgy tűnik, a fordításban akad szakmai hiba.)

„Adathalászat és balekhalászat Az adathalászat (phishing) fogalma az Oxford English Dictionary szerint 1996-ban született meg, amikor a világháló is létrejött. Jelentése: ‘csalást elkövetni az interneten annak érdekében, hogy a csaló személyes információkat nyerjen másokról, különösen tekintélyes vállalatok képviselőiről; online szélhámosság személyes adatok »kihalászásával«. Könyvünkben azonban más, ennél tágabb értelemben fogjuk használni ezt a kifejezést. A számítógépekhez kötött definíciót metaforának tekintjük, és bevezetjük a balekhalászat (phishing for phools) fogalmát, amely nem törvénytelen tevékenységet jelent. Értelmezésünk szerint ez sokkal általánosabb, és a történelmi múltban is sokkal messzebbre vezet: arról a tevékenységről beszélünk, amelynek célszemélyeit ráveszik, hogy a balekhalászok, és ne a saját érdekük szerint cselekedjenek. Valakik kivetik a hálóikat és várják, hogy az arra úszó óvatos halacskák közül valamelyik hibázzon és a hálójukba tévedjen. Rengeteg balekhalász van, ötletesebbnél ötletesebb balekhálókkal folszerelve, ezért a nagy számok törvénye alapján előbb vagy utóbb mindannyian belefutunk a hálóikba, bármilyen elővigyázatosak vagyunk is. Senki sem kivétel ez alól.” (Védekezni persze lehet, és kell is. Kinyilvánított szándékuk szerint épp ezt segítő írták a szerzők e művüket! – Osman P.)

Az erkölcs itt nem játszik: „Könyvünkben nem foglalkozunk azzal, hogy erkölcsösek-e (vagy erkölcstelenek) az üzletemberek, bár néha felvillantjuk majd ennek az éremnek mindkét ol-

dalát. *Az alapvető problémát abban a kényszerben látjuk, hogy a kompetitív piacok nem a leglelküimeretesebb viselkedésre ösztönöznek.* Iszonyatosan jók abban, hogy ösztönözzék és jutalmazták az üzleti világnak azokat a hőseit, akik valamilyen innovatív, új termékkel valós igényeket elégítenek ki. *Ám a szabályozatlan szabadpiac ritkán jutalmaz egy másfajta hősiességet, nevezetesen azokét, akik tartózkodnak attól, hogy hasznot húzzanak fogyasztóik pszichikai gyengeségéből vagy információs hiányosságaiból.* A versenyből fakadó kényszerek miatt azoknak a menedzsereknek a helyét, akik ilyen értelemben visszafogottak, előbb-utóbb olyanok foglalják el, akik könnyebben félretolják a morális aggályukat. A civil társadalom és a szociális normák valamelyest fékezik ugyan a balekhalászatot, a kialakuló piaci egyensúlyban azonban még a valódi morális integritással vezetett cégek is rákényszerülnek, hogy kihasználják az alkalmat, ha versenyben és életben akarnak maradni.” Ez bizony kőkemény kontraszelekció a tisztességesek ellen. Gondoljunk bele, mi történik, ha tisztességre nevelt, abban hívó ember bekerül egy ilyen kényszerek közt működő céghez, és ragaszkodni igyekszik a maga értékrendjéhez. Abban a pillanatban, midőn tevékenysége, magatartása ezért ütközik a cég érdekeivel, vagy választásra kényszerítik – persze nem nyers őszinteséggel –, vagy egyszerűen elveszíti a munkáját. Eléggé nyilvánvaló – és fenyegető –, mire vezet ez az ember életében, s ha széles körökben gyakorlat, akkor merre viszi a gazdaságot és a társadalmat.

Balekhalászok hálójában: „Arra tippelünk, hogy könyvünk (finoman szólva) népszerűtlen lesz azok között, akik azt hiszik, hogy az emberek majdhogynem mindig a lehető legjobban döntenek a maguk szempontjából. ’Hogy jön ahhoz Bob és George – kérdezhetik –, hogy kétségbe merjék vonni, hogy az emberek mindig és kivétel nélkül a legjobb döntéshozók, ha magukról van szó?’ Ahogy azonban a közgazdaságtan jelentős része, ez az állítás is csak elvont értelemben igaz. *Ha ugyanis azt vizsgáljuk, milyen valós döntéseket hoznak a valóságban létező emberek (és ebben a könyvben mindig ezt fogjuk vizsgálni), akkor kiderül, hogy a legtöbben a balekhalászok hálójában vergődnek, ezért olyan döntéseket hoznak, amelyekről, ha csak egy kicsit is hallgatnának a józan eszükre, belátnák, hogy nem a javukat szolgálják.*” Nem kell éleslátás ahhoz, hogy észrevegyük az ilyen döntéseket. Tudjuk, hogy vannak ilyenek. Látjuk, hogy rengeteg olyan dolog van, ami tulajdonképpen ’a kutyának sem kell’”

A további gondolatmenet alapja a megállapítás, hogy az emberek a józan ész szavával szembe menve, vagy arra nem is gondolva akarják maguknak ezeket a sajátos dolgokat. „Négy nagy területen is megfigyelhetjük, milyen széles körben terjed mindaz, ’ami a kutyának sem kell’: személyes pénzügyi biztonság; makrogazdasági (a gazdaság egészére vonatkozó) stabilitás; egészség; és a kormányzás minősége. *Mint látni fogjuk, a balekhalászok mind a négy területen jelentős hatást gyakorolnak az életünkre.*”

„*Személyes pénzügyi bizonytalanság*”: Réges-rég, egy másik világban azt tanították (a politikai gazdaságtannak nevezett) hittanórán, hogy a rút kapitalizmus azzal is kizsákmányolja

a dolgozókat, hogy hitelezéssel csábítja őket az erejüket meghaladó vásárlásra. A diagnózis lényege itt, hogy *a balekhalászok a gyengeségeinket kiaknázó válogatott trükkökkel túlköltekezésre csábítanak.* „Egy alapvető gazdasági tény nincs benne egyetlen közgazdasági tanönyvből sem. Az ugyanis, hogy a felnőttek többsége, még a gazdag országokban is, a befizetendő számlákon töri a fejét egész éjszaka. A közgazdászok szerint mi sem egyszerűbb: a költségvetésnek megfelelően kell költeni. Azt azonban elfelejtik, hogy ha az esetek 99%-ában még észnél is vagyunk, de a fennmaradó 1%-ban valamiért úgy érezzük, a pénz nem számít, az könnyen meghíúsíthatja minden addigi erőfeszítésünket. A cégek pedig pontosan tudják rólunk, hogy van ilyen 1%-nyi pillanatunk.” Az erre vonatkozó megállapítások tanulságai pedig kiválóan jellemezhetők a második rész fejezetcímével: „Kísértések úton-útfélen”.

„Pénzügyi és makrogazdasági instabilitás. A pénzügyi piacokon alapvetően a balekhalászat okozza a legmélyebb recessziókba torkolló pénzügyi válságokat.” A bevezető jólismert példái ehhez: „a dotkomok eladása az 1990-es években; vagy a másodrendű (subprime) jelzáloghitelké a 2000-es években. Persze, mindegyik eset más: másképp zajlanak az események, és más termékeket kínálnak a cégek. De a lényeg ugyanaz: vannak balekok és balekhalászok, s amikor kiderül, hogy túl sok a feltáratlan csalás, egyszer csak kipukkad az eszközzárbuborék. Meglehet a befektetéskezelőknek mindez nem állt szándékukban (az összeomlás, a bukás biztosan nem – az viszont jó kérdés, mennyiben mentek túl messzire a nyereség érdekében a kockázatvállalásban, és tették félre ezért a kellő gondosságot és körütekintést – Osman P.), amikor azonban fény derült a balekhalászatra, rettenetes mellékhatások léptek fel: kiveszett az egész gazdaságból a bizalom; a kötvények ára a felére zuhant, az alkalmazottak az utcára kerültek, és a munkanélküliek továbbra is állás nélkül maradtak. A tartós munkanélküliség olyan méreteket öltött, mint a nagy világgazdasági válság óta még soha.”

Egészség: Aligha kétséges, hogy a mai piacgazdaságban az egészségmegőrzés+fitnessz+gyógyulás kínálatai alkotják a fogyasztók számára az egyik legvadabb dzsungelt, s „Ki itt belépsz, hagyj fel minden reménnyel!” (Dante: Isteni színjáték), mert annál fogva megragadnak, kifosztanak, felfalnak. Még kiszolgáltatottabbá tesz, hogy itt a józan ész gyakran még akkor sem segít, ha az embernek van olyanja, mert felülírja a félelem, a remény vagy az aggodás a hozzá közel állókért – ezt pedig tökéletesen kiaknázzák a balekhalászok. Fejezetek adnak itt erről döbbenetes körképet.

„Rossz kormányzás: Ahogy a szabadpiac, úgy a demokrácia is tűrhetően működik ideális körülmények között. Csakhogy a szavazók a saját életükkel vannak elfoglalva, ezért nem veszik észre, ha egy politikus a törvényalkotásban nem őket képviseli. Mindemelllett, éppen azért, mert emberek, szeretnek azokra szavazni, akik a legmegnyugtatóbban hatnak rájuk. Emiatt a politika ki van téve a balekhalászat legegyszerűbb formájának, amikor is a poli-

tikusok az érdekeltségeikből csendben jól megszedik magukat, és azután ebből a pénzből megmutatják, hogy ők is olyan emberek, 'mint bárki más.'"

Balekhalászat és a piaci egyensúly: Emlékeztünk: a közgazdaságtan egyik fontos megállapítása – némileg egyszerűsítve –, hogy a piac működése révén a tevékenységek jövedelmezősége konvergál az átlagprofithoz. „Amikor az üzletemberek eldöntik, milyen üzletággal foglalkozzanak, vagy hol bővítsék, illetve szűkítsék üzleti tevékenységüket, igyekeznek a legjobb lehetőséget kiválasztani. Ez egyensúlyhoz vezet. Ha véletlenül valahol kimagasló profit szerzésére nyílik alkalom, arra hamar lecsapnak, ilyen lehetőség tehát csak kevesek számára kínálkozik. Ez az elv, és ezzel együtt az egyensúly fogalma, központi helyet foglal el a közgazdaságtanban. Az egyensúly elve a balekhalászatra is érvényes. Ez azt jelenti, hogy *ha van valamilyen gyenge pontunk – valami, ami miatt a szokásosnál nagyobb profittal lehet minket kifogni –, akkor a balekhalászati egyensúly állapotában ezt ki is fogja használni valaki.* Az üzletemberek között, akik körülnéznek és eldöntik, mire költsek a befektethető dollárjaikat, lesznek olyanok, akik észreveszik, hogy a balekhalászattal nagyobb profitra tehetnek szert. *A gazdaság akkor van balekhalászati egyensúlyban, ha a szereplők a szokásosnál nagyobb profit megszerzésére kínálgató összes lehetőséget kihasználják.*”

Sohase lehessünk megelégedettek – ártana az üzletnek: „Minden idők egyik legelőrelátóbb közgazdásza, John Maynard Keynes egyik tanulmányában felvázolta, milyen lesz 'unokáink élete' száz év múlva, 2030 körül. Azt feltételezte, hogy az életszínvonal nyolcszor magasabb lesz. 2010-ben az Egyesült Államokban az egy főre jutó reáljövedelem 5,6-szer volt nagyobb, mint 1930-ban.” Ezt olvasva magától adódik, hogy az emberek nyilvánvalóan nem élnek ennyivel jobban, és ez feltehetően rávezet a kimutatások egy fontos csapdájára: a jövedelmeket az igények változásához is mérni kellene. Keynes 1930-as prognózisa idején rengeteg drága árucikk nem is létezett, amelyeket a mai ember nem is csak nélkülözhetetlenként kezel, hanem rendre újból és újból megvásárol az erőltetett erkölcsi és olykor műszaki avulás miatt. Igazából a reáljövedelemnél valahogy ezt a fajta inflációt is számításba kellene venni. És íme:

„*Miért vannak pénzügyi gondjaink? A szabadpiac nemcsak azt állítja elő, amire valóban szükségünk van, hanem azt is, amit a vállalkozó ülő majom akar helyettünk. A szabadpiacnak része az ilyen igények megteremtése is, így aztán megvesszük, amit el akarnak adni nekünk.* Az Egyesült Államokban szinte az összes üzletembernek az a célja (azok kivételével, akik részvényekkel, kötvényekkel és bankszámlákkal üzletelnek, róluk majd később lesz szó), hogy rávegyenek minket a pénzünk költésére. *A szabadpiac folyamatosan szállítja a kísértéseket.* „Ma öt és félszer gazdagabbak vagyunk, mint 1930-ban. Ám a szabadpiac egy csomó új 'szükségletet' is teremtett, valamint új módszereket arra, hogy pénzt költünk e 'szükségletek' kielégítésére. Ezek az új csábítások magyarázzák meg, miért jönnek ki olyan

nehezen a fogyasztók a pénzükből. A legtöbben a józan eszünkre hallgatunk, és nem megyünk be az állatkereskedésbe az első sugallatra megvenni a kiskutyát. De nem vagyunk mindannyian és mindig ilyen racionálisak, amikor az utcák, a szupermarketek, a bevásárlóközpontok és most már az internetes portálok is teli vannak kísértésekkel. Sokan azt mondják, a modern világ, a fogyasztói társadalom sodort minket ilyen nehéz helyzetbe. Szerintük túlságosan anyagiasan gondolkodunk, spirituálisan a pokolra jutottunk. Szerintünk viszont az egyensúlyban rejlik a központi probléma. *A szabadpiaci egyensúly minden emberi gyengeséghez hozzárendeli a megfelelő balekhálót. Hiába nő még egyszer vagy még kétszer öt és félszeresére az egy főre jutó GDP, ettől még nem fogunk kimászni ebből a csávából.*

Az alaptétel az Előszóban és a bevezetésben vázoltak összegzéseként és a további, részletes kifejtések felvezetéseként: „*ha valaki nem használja ki a profitszerzésre kínálkozó alkalmat, akkor kihasználja helyette valaki más.*” Ennek sokféle megvalósulásából ad sok értékes tanulsággal szolgáló példát a második rész tizenegy fejezete. Már csak néhány kisebb idézet belőlük:

Balekok mindhalálig: „A marketingesek rájöttek, hogyan találhatják el a gyenge pontjainkat” c. fejezetből: „*Elméink természeténél fogva narratívákban gondolkodunk. Gondolataink jelentős része valamiféle beszélgetés fonala mentén halad. Így halad a beszélgetés a maga medrében, közben a téma változhat, akár váratlanul is. Gondolatainkban – és beszélgetéseinkben – változtathatunk a véleményünkön. Nem csak azért, mert új információkat gyűjtünk be, nézőpontunk is változhat, és emiatt másképp értelmezzük ugyanazt az információt, mint addig. Fontos észrevennünk, hogy a gondolatok fejlődése azt is jelenti: véleményünk és az arra alapozott döntéseink meglehetősen következtelenek lehetnek. Az emberi gondolkodásnak ez a narratívaként vagy narratívyszerű folyamatként való leírása – amelyben tehát gondolkodásunk nem magától értetődően és szükségszerűen konzisztens – megnyitja az utat a hirdetőik szándékainak érvényesítése előtt.* Visszaulva a gondolkodás és a beszélgetések közti párhuzamra, azt mondhatjuk, hogy *a legtöbb hirdetés nem más, mint új történetek átoltása a bennünk meglévő mentális narratívákra, azért, hogy megvegyük a hirdetett terméket.*” Végtelenen eretnek felvetésként: ez is egy lehetséges magyarázat, s a szerzők a jegyzetekben tudományos nehéztüzérséget vonultatnak fel az igazolására. Izgalmas viszont, hogy „fő magyarázatként” mennyire élné túl Occam beretváját. Egyszerűbb, s feltehetően legalább az esetek egy részében megálló magyarázatnak tűnik, hogy a közvetlenül és közvetett módokon folyamatosan ránk zúdított marketingüzenetekkel a véleményeinket, értékítéleteinket manipulálják, s a gyengeségeinket – pl. kapzsiság, lásd ingyenes ajándékok ígérete – ragadják meg. Valószínűleg a kettő egymást erősítve érvényesül, szerez uralmat felettünk. „Ezt teszi az összes marketinges. Azért kerülünk könnyen a hálójukba, mert képesek saját érdekeiknek – és nem a mi szükségleteinknek – megfelelően alakítani a gondolkodásunkat. A könyv hátralevő részében még sok szó lesz erről. *A történeteken alapuló*

gondolkodásmódunkból kiindulva ugyanis könnyen megérthetjük, miért nem okoz nehézséget másoknak, hogy saját céljaik szerint befolyásolják az észjárásunkat. Bemutatjuk, milyen szerepet játszanak a történetek a választási kampányokban és a lobbizásban; a gyógyszerkereskedelemben; a dohányárak értékesítésében és az azzal szembeni ellenállásban; vagy a bővítkötvények forgalmazásában. Természetesen a történetmesélés szerepe sokkal mélyebb, semhogy ezekkel a példákkal kimeríthetnénk a témát. *A történetmesélés valójában emberi mivoltunk elidegeníthetetlen része.*”

„*A marketing evolúciója*”: „A hirdetésekől levonható tanulságok számbavételét a 20. század három nagy reklámszakértőjének életútjával kezdjük, hogy bemutassuk a reklámnak mint történetmesélési módnak a fejlődését. Később azonban bemutatjuk a reklámoknak egy másik aspektusát is, ahogyan a történeteket modern statisztikai módszerekkel egészítik ki, amelyek semmivel sem kevésbé tudományosak, mint a legkifogástalanabb orvosi vagy közgazdasági statisztikák.” E három klasszikus Albert Lasker, Claude Hopkins – róla: „A három nagyság közül Hopkins jócskán kitágította a hirdetések határait a modern marketing irányába” – és a közülük ma talán legismertebb David Ogilvy. Mindhármuk munkásságáról áttekintést kapunk. „Lasker, Hopkins és Ogilvy példája jól jellemzi az akkori idők reklámját és marketingjét. Azóta a reklámszakemberek megtanulták, hogyan lehet sokkal precízebben célba juttatni hirdetéseik üzenetét.” A mai megoldások teljes joggal nevezhetők a szakterület folyamatosan fejlesztett csúcstechnológiáinak. Az interneten böngészve olykor olyan érzésünk támad, hogy szinte olvasnak a gondolatainkban a big datán keresztül. Csak keressünk valamilyen árucikket az interneten, majd nézzük a közösségi oldalt: szinte azonnal megjelennek és kitartóan vissza-visszatérnek az annak megfelelő reklámok. Büszkén vállalt tény volt már a Google keresőszolgáltatásánál is, hogy a működést finanszírozó, a jobboldalon megjelenő reklámokat a rendszer a kereséseinknek megfelelően hozza fel, ami nagyobb hatékonyságot jelenthet mind a reklámozónak, mind a kérdéses cikk(csoport) iránt érdeklődő fogyasztónak.

„Ennek a képességnek a magasiskoláját az elnökválasztási kampányokban figyelhetjük meg, amelyek azért is nagyon tanulságosak, mert a kereskedelmi marketingnél sokkal nyíltabbak. Ha sorra vesszük a különbségeket Harding 1920-as és Obama 2012-es kampánya között, általánosabb képet kaphatunk a marketingben és a reklámban történt változásokról: kirajzolódik a trend a Lasker, Hopkins és Ogilvy idejében dívó balekhalászati megoldásoktól a mai áthatóbb és erőteljesebb módszerekig. *Kiderül, hogy a korszerű statisztikai módszerekkel a marketingesek és a hirdetési szakemberek – akár magáncégek, akár politikusok szolgálatában állnak – felméri, hol érdemes kivetni a hálójukat a balekokra, ahogy a korszerű geológiai technikákkal is jól kimutatható, hol és hogyan érdemes az olaj- és földgázkitermelőknek kutakat fúrniuk.*”

„A modern kampányokban az egyes választókat egyénileg célozzák meg, hogy minimalizálják a negatív kísérő jelenségeket.” Ez már „precíziós bombázás” – vázolják ennek mi-

kéntjét is. A nem épp kisleptékű megnyitás: „Az első lépésben több mint 100 millió potenciális szavazót egyedi azonosítószámmal láttak el.” „Ezután személyre szóló információkat csatoltak a szavazók fájljaihoz. Ezek az információk sokféle forrásból származhattak. Először is, a nyilvános regisztrációkból (amelyek az államok egy részében a regisztrált személyek pártszimpátiáját is elárulják), valamint abból, hogy az illető részt vett-e az egyes választásokon. Ezek az információk szerencsés módon a nevet, a lakcímet és a szavazókörzetet is tartalmazták. Ezen túl a fájlokhoz csatoltak nem kevesebb, mint 1000 további adatot, amelyek kereskedelmi forrásokból, például hitelinformációkból, magazin-előfizetésekből és klubtagságokból származtak.” Így válnak árucikké a személyes adataink – és gondoljunk bele, milyen döbbenetesen sokat elmondanak az itt említett hitelinformációk, bankkártyaköltések, az okoseszközök GPS-információi!!

Hírközlés? „Különös rokonság van a hírközlés és a reklámozás között. Mindkettőnek a történetmesélés áll a középpontjában. A hirdető azt szeretné, ha a történeteit beépítenénk a sajtóinkba, s ezért megvinnénk az általa eladni kívánt dolgot; a televíziós hírműsor pedig arra törekszik, hogy történeteivel magára vonja a figyelmünket, és ezért megnézzük a reklámjait is, amelyekből él. Ha erre sikerül rávenniük – még akkor is, ha tudjuk, hogy okosabban is eltölthetnénk az időnket –, máris a balekhalászok hálójába kerülünk.” Valójában a tömegmédiában épp a kellő vonzerő érdekében nem is hírközlés történik, hanem annak csalivá alakított változata, az *infotainment*. Szélsőségesen eretnek felvetés: a tömegmédiában ehhez a híreknek nem igaznak kell lennie, hanem *meგრადónak!*

S mert ismét eljutottunk a pontig, amelytől már nem térhetünk vissza a könyv további részleteihez, álljanak itt a további, kedvcsináló fejezetcímek:

„Lehúzások az autó-, az ingatlan- és a hitelkártyapiacra” – itt látjuk a trükkök garmadát mindhárom területen. Különös figyelmet érdemel, hogyan csábít maga a hitelkártyás fizetés jóval meggondolatlanabb költekezésre, s hogyan használják ezt ki.

- „Balekhalászat a politikában” – olyan biztosan nincs is, hogy is lehetne!
- „Élelmiszertárok és gyógyszertárok”
- „Innováció: A Jó, a Rossz és a Csúf” – „Először röviden ismertetjük a gazdasági növekedés ma elfogadott elméletét, majd megnézzük, miért fontos ebben a vonatkozásban is figyelembe venni a balekhalászatot.”
- „A dohányzás és az alkoholfogyasztás” – „Ha a mai Egyesült Államokban van olyan terület, ahol a balekhalászatnak fontos szerepe van, akkor az elsősorban a négy nagy szenvedély: a dohányzás, az alkoholfogyasztás, a droghasználat és a szerencsejáték.”
- „A profitáló csőd” – „Ebben a fejezetben és a következőben (annak címe itt kevesebbet mond, ám hatalmas átverést idéz fel – Osman P.) azzal a pénzügyi válsággal foglalkozunk, amely mára jórészt a feledés homályába merült: az 1986–1995 között lezajlott ún. amerikai takarékszövetkezeti (S&L) válsággal. Érdemes visszapillantunk erre a

több évtizeddel ezelőtti válságra, hogy mélyebben megérthessük a pénzügyi világban gyakorta folyó, nehezen felismerhető balekhalászat valódi természetét.”

- „Az ellenállás és hősei” – „A könyvünkben leírt balekhalászati egyensúly mindent átható, de nem mindent átfogó. Azért nem, mert az emberek – köztük cégvezetők, politikai vezetők, gondolkodók, vallási vezetők – egy része nem haszonelvűen hozza meg döntéseit. A standard közgazdasági modellben (a ’tisztá gazdasági modellben’) nincs civil társadalom. A valóságban azonban olyan emberek közösségében élünk, akik törődnek egymással. Könyvünkben számos hőst említettünk már. Most azzal foglalkozunk, miben áll a hősiességük, amikor ellenállnak a balekhalászat kísértésének, s számba vesszük, mit tudtak elérni és mit nem ezek a hősök.”

Dr. Osman Péter

* * *

Norman Doidge: Hogyan gyógyul az agy? Figyelemre méltó felfedezések és gyógyulások a neuroplaszticitás világából. Park Kiadó, 2016; ISBN: 978963352124

„A FELFEDEZÉSEKRŐL

*Amiként a szem elé emelt kéz eltakarhatja a legmagasabb hegyet is,
úgy akadályozhatnak meg bennünket a mindennapok megszokásai is abban,
hogy észrevegyük a világot kitöltő mérhetetlen ragyogást és a rejtett csodákat.
(Hászid közmondás a 18. századból)”*

„A GYÓGYULÁSOKRÓL

*Az élet rövid, a mesterség hosszú, a kellő pillanat hamar elrepül, a tapasztalat félrevezető,
az ítélet nehéz. Az orvos a maga dolgát köteles megtenni, de arra is képessé kell tennie bete-
gét, segítőt és a körülményeket, hogy azok is tegyék a maguk dolgát.
(Hippokratész, az orvostudomány atyja, Kr. e. 460–375” – a könyv mottói)*

„A következőkben olyan emberek történeteit olvashatják, akik átalakították a saját agyukat, visszanyerték énjük elvesztett részeit, vagy olyan képességeket fedeztek fel magukban, amelyek létezését addig nem is sejtették. De igazából nem is az alkalmazott módszerek csodálatosak, hanem az, ahogyan az agy évmilliók során kifinomult neuroplasztikus képességeket fejlesztett ki, és ahogyan az elme képessé vált irányítani önnön helyreállító folyamatait.” (Minden idézet a könyvből, kiemelések a recenzió szerzőjétől.)

A nagyközönség számára is jól érthető, ugyanakkor kifogástalanul igényes szakmai irodalomban Doidge minden bizonnyal a remény prófétája az agyi eredetű betegségek gyógyításában. Idetartozik, hogy belülről ismeri a szakterületet: végzettsége orvos, specializációja

pszichiáter és pszichoanalitikus, mindezekkel a terület kutatója (l. honlapja: http://www.normandoidge.com/?page_id=1046).

Első könyve egy olyan szakmai áttörés ígéretes kezdetéről szól, amely addig lehetetlennek gondolt távlatokat nyithat az agyi eredetű betegségek jelentős részének a gyógyításában, de legalábbis tüneteik erős enyhítésében. Ez volt A változó agy, amely bemutatta az új kutatások és tapasztalatok tükrében a neuroplaszticitás jelenségét és gyakorlati felhasználásának távlatait. (Park Könyvkiadó, 2011 – I. Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle, 2011/3. sz.) A Park ajánlója kiemeli, hogy A változó agy a The New York Times bestsellere lett, és azt az agykutatás előmozdítására és eredményeinek népszerűsítésére létrehozott, 1950 óta működő jótékonsági magánalapítvány, a Dana Brain Foundation (<http://www.dana.org/About/Mission/>) 30 ezer cím közül a legjobb, aggyal foglalkozó ismeretterjesztő műnek választotta.

A The Guardian 2015 februárban terjedelmes recenziót közölt ez utóbbi művéről, s abban már azt írja, hogy A változó agy milliót meghaladó példányszámban kelt el. Ez nem is igazán meglepő egy olyan könyv esetében, amely nem kevesebbet mond, mint hogy amit az agy gyógyulásáról eddig a tudomány lehetetlennek hirdetett, az a legújabb ismeretek szerint nagyon is lehetséges, sőt már megvannak az első, vitathatatlanul pozitív eredmények a gyógykezelés gyakorlatában is.

Bevezető összegzés: Doidge mindezt így vezeti fel a mostani könyvében, amely a mindezekre vonatkozó kutatásainak újabb eredményeit összegzi:

„Ez a könyv arról a felfedezésről szól, hogy az emberi agynak megvan a maga sajátos módja a gyógyulásra, s hogyha ezt megértjük, számos, korábban gyógyíthatatlannak vagy visszafordíthatatlannak vélt állapoton lehet javítani – olykor egészen látványosan is –, sőt bizonyos esetekben azok akár gyógyíthatóvá is válhatnak. Elmagyarázom, hogyan következik ez a gyógyulási folyamat az agy rendkívül specializált tulajdonságaiból, amelyekről hajdan azt tartották, annyira bonyolultak, hogy elvesztésükért nagy árat kell fizetni, vagyis más szervekkel ellentétben az agy se nem képes kijavítani saját szerkezetét, se nem képes helyreállítani elveszített funkcióit. Ez a könyv azonban azt mutatja be, hogy ennek éppen az ellenkezője igaz: az agy bonyolultsága ugyanis módot kínál önmaga kijavítására és működésének általános fejlesztésére.

A könyv ott kezdődik, ahol első könyvem, A változó agy véget ért. Az a kötet az agy és az elme kapcsolatának tanulmányozásában a modern tudomány kezdetei óta elért legfontosabb áttörést ismertette: a felfedezést, hogy az agy neuroplasztikus. A neuroplaszticitás az agy azon tulajdonsága, amely lehetővé teszi, hogy bizonyos eseményekre és szellemi tapasztalatokra válaszul megváltoztassa önmaga szerkezetét és működését. Az a kötet bemutatott jó néhányat azok közül a tudósok, orvosok és betegek közül, akik e felfedezést kihasználva az elsők között érték el elképesztő agyi átalakulásokat. Az efféle átalakulások egészen addig teljesen valóságosnak voltak, mivel már vagy négyszáz éve uralkodik az a nézet, hogy

az agy képtelen a változásra. A tudósok egyfajta nagyszerű gépezetnek tartották az agyat, amelynek minden alkatrésze egy bizonyos mentális feladatot lát el, az agy egyetlen adott pontján. Ha az a pont – például szélütés, sérülés vagy betegség következtében – megsérül, akkor már nem is lehet helyrehozni, hiszen a gépek sem képesek kijavítani önmagukat vagy új részeket növesztetni. A tudósok abban is biztosak voltak, hogy az agy változtathatatlan, vagyis aki bármiféle szellemi korláttal vagy tanulási zavarral születik, az végérvényesen úgy is marad. A géphasonlat kiteljesedésével aztán egyre inkább számítógépként írták le az agyat, a szerkezetét pedig 'hardverként', s úgy tartották, hogy az öregedés során a hardverben végbemenő egyetlen változás a használat okozta leépülés. A gépezet a használat során elkopik, és működésképtelenné válik. Ezért aztán felesleges időpazarlásnak tekintették az idősebbek azon erőfeszítéseit, amelyekkel szellemi tevékenység és gyakorlatok útján igyekeztek megakadályozni agyuk leépülését.

A neuroplasztikusok, ahogyan az agy plasztikusságát igazoló tudósokat neveztem, nem voltak hajlandók elfogadni a változtathatatlan agy doktrínáját. Mivel végre a rendelkezésükre álltak az élő agy mikroszkopikus működéseinek megfigyelésére alkalmas eszközök, kimutatták, hogy miközben az agy működik, egyúttal változik is. *2000-ben az élettani (orvosi) Nobel-díjat annak igazolásáért ítélték oda, hogy tanulás közben növekszik az idegsejtek közötti kapcsolatok száma.* A felfedezés mögött álló tudós, Eric Kandel azt is bebizonyította, hogy *a tanulás olyan géneket 'kapcsolhat be', amelyek megváltoztatják az idegi struktúrákat. Vizsgálatok százai mutatták ki, hogy a szellemi tevékenység nem csupán eredménye az agy működésének, hanem formálója is. A neuroplaszticitás elve az elmét végre az őt megillető helyre juttatta a modern orvostudományon és az emberi életen belül.*

A változó agyban leírt intellektuális forradalom volt a kezdet. *Ebben a könyvben a neuroplasztikusok második nemzedéke által elért elképesztő eredményekről számolok be; ezek a szakemberek – megszabadulva a plaszticitás létezése bizonyításának terhetől – arra fordíthatták energiáikat, hogy megértsék a jelenséget, és munkára fogják azt.*"

Doidge kutatásainak terjedelme ...: „Öt földrészt jártam be, hogy találkozok a tudósokkal, az orvosokkal és a páciensekkel, és megismerjem a történeteiket. A kutatók némelyike a nyugati világ élvonalbeli tudományos laboratóriumaiban dolgozik; az orvosok egy része az ő eredményeiket ültette át a gyakorlatba; megint mások pedig a betegekkel közös munka során véletlenül bukkantak rá a neuroplaszticitásra, és dolgoztak ki hatékony kezelési módszereket, még a jelenség tudományos bizonyítása előtt. *A könyvben szereplő pácienseknek orvosaik minden esetben azt mondták, hogy az állapotuk soha nem fog javulni.*” Doidge pedig ígéretes javulásokról számol be – ez könyve fő mondanivalója.

... és kutatási módszere: (A következőkben említett Pepperről később részletesen lesz szó.) „Pepper felajánlotta, hogy Torontóba jön, én azonban Dél-Afrikába akartam látogatni, hogy találkozok vele és az orosaival, jelen lehessenek egy orvosi vizsgálatánál, és kiderítsem, mi-

ként állították fel a diagnózist. Találkozni akartam olyanokkal, akik már a betegsége előtt is ismerték őt, akik tanúi voltak állapotja romlásának, majd pedig a javulásának. És találkozni akartam olyanokkal is, akiknek – állítása szerint – segített.”

Az agy nem gyógyulhat – valóság vagy tévhit? „Az aggyal kapcsolatban hosszú évtizedeken át alig használták a gyógyulás szót, pedig más szervekre és szervrendszerekre, például a bőrre, a csontokra és az emésztőrendszerre magától értetődően alkalmazzák. *Míg a bőr, a máj, a vér és más szervek könnyen pótolhatják elvesztett sejtjeiket úgy, hogy összejtek segítségével hoznak létre 'pótalkatrészeket', az agyban több évtizeden át tartó kutatással sem sikerült ilyen sejteket találni. Semmi sem mutatott arra, hogy az elveszített agysejtek bármi módon pótlódnának.* A tudósok megkísérelték ezt evolúciós alapon megmagyarázni: miközben az agy sok millió erősen specializálódott idegi 'áramkör' alkotta szervvé fejlődött, egyszerűen elveszítette a képességet ezen áramkörök pótalkatrészekkel való helyettesítésére. És még ha találnának is idegi összejteket – 'idegsejtébiket' –, vajon azok tudnának-e segíteni? Hogyan lennének képesek beépülni az agy kifinomult, de szédítően bonyolult áramköreibe? (De hiszen az emberi test specializált szerveiből és többszörös szabályozási mechanizmusából összeálló rendszerével a maga egészében szédítően bonyolult – ilyen megközelítésben hogyan működhetnek benne bármilyen önjavító-öngyógyító 'eszközök'? – Osman P.) S mivel az agy gyógyulását nem tartották lehetségesnek, a kezelések zömében olyan gyógyszereket használtak, amelyek az agy kémiai egyensúlyának átmeneti megváltoztatásával igyekeztek 'megtámogatni a hanyatló rendszert' és enyhíteni a tüneteket. De amint abba hagyták a gyógyszeres kezelést, a tünetek azonnal visszatértek.”

A sorsdöntő felismerés: „Az agy kifinomultsága mégsem oly nagyfokú, hogy az már a kárára legyen. A könyv bemutatja, hogy éppen ez a kifinomultság – aminek része az is, hogy az agy sejtjei képesek folyamatos elektromos kapcsolatot tartani egymással, valamint új kapcsolatokat létrehozni és régiakat megújítani – a forrása ennek az egészen egyedülálló gyógyulásnak. Tény, hogy a specializálódás során elvesztek bizonyos, más szerveknél jól működő és fontos önjavító, regenerációs képességek. Megjelentek azonban egyes új képességek is, amelyek többnyire az agy plaszticitásának köszönhetőek.”

Bemutatott esettanulmányok – a lehetőségek építőelemei: „A könyvben ismertetett történetek mindegyike más-más szeletét mutatja meg ennek a neuroplasztikus gyógyulásnak. Minél jobban megismertem ezeket a gyógyulási módokat, annál tisztábban láttam a közöttük lévő különbségeket és azt, hogy a módszerek némelyike a gyógyulási folyamat más-más szakaszait használta ki. Fel is vázoltam (a 3. fejezetben) az első lehetséges modellt a neuroplasztikus gyógyulás szakaszairól, hogy az olvasó könnyebben megértse, miként is illeszkednek ezek össze.

Mint ahogy a gyógyszerek és műtéti módszerek felfedezése alapján olyan eljárások fejlődtek ki, amelyekkel elképesztően sokféle állapot kezelhető, a neuroplaszticitás felismerése is hasonló hatást kelt. A bemutatott betegek egyebek mellett krónikus fájdmaktól, szélütéstől, traumás agysérüléstől, agykárosodástól, Parkinson-kórtól, sclerosis multiplex-től, autizmustól, figyelemhiányos zavartól, tanulási nehézségektől (például diszlexiától), az érzékszervi jelzések feldolgozásának zavarától, visszamaradt fejlődéstől, hiányzó agyi területektől, Down-szindrómától vagy a vakság bizonyos fajtáitól szenvedtek. *E rendellenességek némelyikéből a betegek többsége teljesen felgyógyulhat. Más esetekben néha enyhíthetőek a súlyos vagy mérsékelten súlyos betegségek.* Bemutatok olyan szülőket, akiknek azt mondták, hogy autisztikus vagy agysérült gyermekük nem lesz képes kijárni az iskolát, ám ők mégis szemtanúi lehettek, hogy a szóban forgó gyermek leérettségizik, sőt egyetemre jár, önállóvá válik és őszinte, mély barátságokat köt. *Más helyzetekben megmaradt ugyan az eredeti, súlyos betegség, ám annak legkellemetlenebb tünetei jelentős mértékben enyhültek.* Megint más esetekben (lásd a 2. és 4. fejezetet) *nagymértékben csökkent az olyan betegségek kialakulásának a kockázata, mint az Alzheimer-kór (amelyben romlik az agy plaszticitása), és olyan módszerek alkalmazásáról is szó lesz, amelyek fokozzák a plaszticitást.*”

Itt olyan fordulat következik, amely a hagyományos nyugati orvoslás koncepcióitól meglehetősen eltérő irányzatokat mutat, s gyakran kritikái keresztútjába kerül:

Energiaalapú, új gyógyászati technológiák: „A könyvben ismertetett beavatkozások zöme valamiféle energiát – fényt, hangokat, rezgéseket, elektromosságot vagy mozgást – alkalmaz. Az energia eme formái olyan természetes, nem invazív jellegű útvonalakat nyitnak meg az agyban, amelyek az érzeinkben és a testünkön át az agyba jutva felébresztik annak gyógyító rendszereit. Az érzékszervek mindegyike az energia környezetünkben előforduló számos formájának egyikét fordítja le az agy működésének alapját képező elektromos jelzéssé. Be fogom mutatni, hogyan használhatók fel az energia különféle formái az agy elektromos mintázatainak, majd az agy szerkezetének a befolyásolására.”

Hogyne, ismerünk különféle energiákat alkalmazó gyógyászati irányzatokat, amelyek bírják a hagyományos nyugati orvoslás képviselőinek csaknem osztatlan rosszállását – egy részük minden mai valószínűség szerint rá is szolgál erre, mások megítélése viszont még nem egyértelműen bizonyított. Széles panorámát tárt elénk erről, sok kritikával, Boldogkői Zsolt: Hiénák a betegágy körül c. műve (Akadémiai Kiadó, 2016 – Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 2016/5. sz.). Ott hoztuk elő a „Nagy Hamlet-sejtést”, vagyis : „Több dolgok vannak földön és egen, Horatio, mintsem, bölcselmetek álmodni képes”. Ezt minden bizonnyal érdemes kellő óvatossággal szem előtt tartani, midőn a gyógyászatnak a hivatalosan elfogadottaktól eltérő útjait-módjait értékeljük. A tudomány nagy felfedezései, amelyek új világokat nyitottak meg a szubatomitól a világegyetem objektumaiig és szerkezetéig, valamint az élet működésében, eddig rendre igazolták, hogy a sejtés alighanem helytálló – miért ne lehetne érvényes a gyógyításra is?

Tapasztalati példák a neuroplasztikus gyógyításra: „Utazásaim során láttam példát arra, miként kezelik eredményesen az autizmust a fülbe lejátszott hangokkal, hogyan gyógyítják a figyelemhiányos zavart a tarkóra közvetített rezgésekkel, hogyan fordítják vissza a sclerosis multiplex tüneteit és gyógyítják a szélütést a nyelvet bizsergető, gyenge elektromos ingerléssel. Emellett arra is, miként kezelnek agysérüléseket a tarkóra, alvászavarokat pedig az orrba vetített fényel, illetve hogyan mentenek életet intravénásan alkalmazott megvilágítással; és arra is, hogy pusztán lassú és finom kézmozdulatokkal kognitív problémákból és a szinte teljes bénultságból kigyógyítanak egy olyan lányt, aki az agya óriási részének hiányával született. Be fogom mutatni, miként serkentik és ébresztik fel mindezek a módszerek az agy áramköreit.” Kétségtelen, hogy a legtöbbünkre ragadt annyi az „alternatív” gyógyászatok és gyakorlóik elleni támadásokból, a különféle szélhámósok és szemfényvesztők által kiváltott ellenszenvéből, hogy ezeket nem könnyű elhinnünk. Tudjuk ugyanakkor, hogy az úttörő innovációk is gyakran váltanak ki hasonló hitetlenkedéseket, így csínján kell bánni az elutasítással. Még a nagy természeti törvények ma ismert megfogalmazásaira is áll, hogy azok addig és annyiban érvényesek, ameddig valaki helytállóan felül nem írja őket, illetve nem írja át az értelmezési tartományukat. Igen, az alternatív gyógyászatok sokat varázsolnak, s bizony nem ritkán kóklerkednek energiákkal. Nem, ez nem elegendő ok arra, hogy a Doidge által megtapasztalt lehetőségeket eleve elutasítsuk. Végül is, akár száz éve is mit kapott volna az, aki olyan lehetőségek meglétét állítja, amilyeneket ma pl. a PET vagy az fMRI nyújt?

A gondolatok gyógyító ereje? (Folytatva az előző idézetet) „Ennek az egyik leghatékonyabb módja egyébként pusztán a gondolatok alkalmazása – nem is csoda hát, hogy az általam megismert beavatkozások zöme a tudatosságot és a szellemi tevékenységet serkentő gyakorlatokkal párosította az energia alkalmazását.” Mielőtt kétségtelen kóklerségként elvetjük a „pusztán a gondolatok alkalmazása” erejére utalást, emlékezzünk Doidge előző könyvében, A változó agyban olvasottakra. Ott konkrét, tapasztalati példákat sorakoztat fel arra is, hogy a neuroplaszticitás kedvező hatásának kiváltásában nemcsak megfelelő fizikai tevékenységek segíthetnek, hanem már azok rendszeres elgondolása, „agyi felidézése” is.

Nyugat vs. Kelet a gyógyászatban – újabb nagy csatátér: „Bár Nyugaton az energia és az elme együttes használata gyógyító célokra újdonságnak tűnik, a hagyományos keleti orvoslás már nagyon régóta alkalmazza. A tudósok csak most kezdik megérteni, miként magyarázhatók e hagyományos (ez itt az említett keletit jelenti – Osman P.) módszerek a nyugati modellek alapján, és figyelemre méltó, hogy az általam felkeresett neuroplasztikusok szinte mindegyike milyen nagymértékben ötvözi a nyugati idegtudományos elméleteket a keleti gyógyító módszerekkel – például a hagyományos kínai orvoslással, az ősi buddhista meditációval és vizualizációval, a tajcsihoz és a dzsúdóhoz hasonló harcművészetekkel, a jógával és az energiagyógyászattal –, hogy elmélyítse a neuroplaszticitással kapcsolatos tudását. A

nyugati orvostudomány hosszú ideje elutasítja a több milliárd ember által évezredek óta alkalmazott keleti gyógyászatot és annak állításait, gyakran például azért, mert egyszerűen elképzelhetetlennek tűnt, hogy az elme megváltoztathatja az agyat.

Ez a könyv megmutatja, miként alkothat hidat az emberiség két nagy, ám mindaddig összeférhetetlennek mutakozó gyógyító hagyománya között a neuroplaszticitás.”

Hozzáférési csatornák: „Különösnek tűnhet, hogy a könyvben leírt gyógymódok mennyire gyakran használják a testet és az érzékszerveket az energia és az információk agyba való bejuttatásának fő csatornáiként. De mivel az agy ezeket a csatornákat használja a világgal való kapcsolattartásra, ezek kínálják a legtermészetesebb és legkevésbé invazív jellegű módszereket az agyhoz való hozzáférésre.” (Igazából ez nem tűnik különösnek – hogyan másként történhetne, ha már a fránya „konstruktőrünk” nem készített egy grafikus interfészt vagy valami hasonlót az agyunkhoz való hozzáférésre. Ha utánagondolunk, a különféle alternatív gyógymódok, amelyek állításuk szerint a test „leképeződéseit” használják a beavatkozásra – fülön, talpon, íriszen stb – sem alkalmazzák azokat az agy leképezésére – Osman P.) „Az agy csupán az anatómia-tankönyvekben van elszigetelve a testtől, és a fejbe zárva. Működését tekintve mindig is kapcsolatban áll a testtel és – az érzékeken keresztül – a környező világgal is. A neuroplasztikusok rájöttek, hogyan használhatók fel ezek a testbe vezető csatornák a gyógyulás elősegítésére. Így aztán, bár a szélütéses beteg talán valóban nem képes mozgatni a lábát az agyát ért károsodás miatt, a láb megmozgatása olykor addig szunnyadó áramköröket ébreszthet fel az agyban. A test és az elme egyesült erővel vesznek részt az agy gyógyításában, s mivel itt egyáltalán nem invazív módszerekről van szó, a mellékhatások is rendkívül ritkák.” Ez utóbbi különösen izgalmas. Rendszertechikai gondolkodással nehezen elképzelhető, hogy amely beavatkozás használni képes, az ártani ne tudna, hiszen ha képes változást előidézni, az miért ne lehetne kedvezőtlen is? Ebben a tekintetben a „nem invazív” nem igazán meggyőző, hiszen az csupán annyit jelent, hogy nem jár szövetroncsolással, de *beavatkozik*.

Csatatér, elszenvadó: A kevésbé szerencsések megtapasztalták, mit jelent a gyógyászatban, hogy „páciensek” vagyunk: akinek türelemmel tűrnie kell, hogy javítgatják. Doidge itt azzal folytatja gondolatmenetét, hogy „A modern gyógyászat gyökerei a modern tudományban keresendők, amelyet a természet leigázásának eszközeként fejlesztettek ki ... a gyógyítás a betegség elleni 'harc' lett.” E felfogásban „a páciens teste nem annyira szövetséges, mint inkább csatatér, a beteg maga pedig a szemlélő szerepébe kényszerül, ahogy tehetetlenül figyeli a sorsát eldöntő összecsapást a két nagy ellenfél, az orvos és a betegség között.” E tűrést még nehezebbé teszi, ha úgy érezzük: a bennünket gyógyító Nagy Fehér Isten inkább munkadarabként kezel.

„A neuroplasztikus megközelítések ezzel szemben a beteg tevőleges bevonását igénylik önmaga ellátásába: szükség van a testére, az agyára és az elméjére is. Az efféle megközelítés egyéb-

ként *nemcsak a keleti orvoslás hagyományait idézi fel, hanem a nyugati gyógyítást is*. Az orvostudomány atyja, Hippokratész a testet tekintette a legfontosabb gyógyítónak, s az ő szemében az orvos és a beteg a természettel együttműködve segítette elő, hogy beinduljanak a test gyógyítóképeségei.

Ebben a megközelítésben az egészségügyi szakember nem kizárólag a betegnél kimutatható hiányosságokat keresi – bármilyen fontosak is azok –, hanem egészséges, de talán szunnyadó agyi területeket és a gyógyulást esetlegesen segíteni képes meglévő képességeket is. Ez [nem] azt jelenti, hogy a múlt ideggyógyászati nihilizmusát naiv módon hasonlóan szélsőséges ideggyógyászati utópizmussal váltják fel – tehát a hamis pesszimizmus helyét nem a hamis remények veszik át (a beszúrással nyilvánvaló elírást javítottunk – Osman P.). Az agy új gyógyító módszerei nem csupán akkor értékesek, ha garantálják, hogy mindig és minden betegen segíteni tudnak. Ráadásul gyakran nem is tudjuk, mi fog történni, amíg a páciens egy hozzáértő egészségügyi szakember irányításával meg nem próbálkozik az új megközelítésekkel.” Többé-kevésbé tudható viszont, mire juthat a hagyományos módszerekkel.

A helyes megközelítés: „Ebben a könyvben egy adott betegséget vagy rendellenességet olykor egy bizonyos kezeléssel kapcsoltam össze. A helyes megközelítés azonban minden esetben az, hogy figyelembe kell venni a rendellenességgel élő beteget és azt, hogy számára a neuroplasztikus gyógyulás mely stádiumának vagy inkább stádiumainak a hangsúlyozása lenne a legkedvezőbb.”

„Valahányszor egy kognitív problémákkal küszködő beteg részlegesen reagál egy neuroplasztikus módszerre, *érdemes megfontolni egy másik ilyen módszer alkalmazását is, hátha az is segít*. Én emellett úgy vélem, ha csak lehetséges, célszerű az agy általános egészségének a javítására is törekedni.”

„*Az általam leírt gyógyulások mindegyikénél olyan berendezéseket használtak, amelyeket a szakterület neves művelői terveztek. De az eredmények nem lettek volna elérhetőek a pótolhatatlan orvosok és az ő óriási tapasztalatuk nélkül. A könyvben bemutatott kezelések egy új klinikai tudományágot alkotnak, amelynek már számos különféle eszköz és műszer áll a rendelkezésére. Ez igen szerencsés, hiszen az eszközök természetesen nem hatnak mindenkire. Ideális esetben egy hozzáértő egészségügyi szakemberrel kell együtt dolgozni, aki tisztában van a beteg állapotával, és aki, ha több megközelítésre van szükség, segíteni tud abban, melyik módszerrel érdemes az illetőnek elsőként próbálkoznia.*”

Biztató lehetőségek példatára: „A következőkben olyan emberek történeteit olvashatják, akik átalakították a saját agyukat, visszanyerték énjük elvesztett részeit, vagy olyan képességeket fedeztek fel magukban, amelyek létezését addig nem is sejtették. De igazából nem is az alkalmazott módszerek csodálatosak, hanem az, ahogyan az agy évmilliók során kifinomult neuroplasztikus képességeket fejlesztett ki, és ahogyan az elme képessé vált irányítani önön helyreállító folyamatait.”

Ezek a történetek – a fejezetek címeit és alcímeit idézve – a következők:

- *Az orvos, aki megsérül, azután meggyógyítja magát* – Michael Moskowitz felfedezi, hogy a krónikus fájdalom elfelejthető.
- *A férfi, aki maga mögött hagyta parkinsonos tüneteit* – Hogyan segít a testmozgás a degeneratív betegségek elleni védekezésben és a demencia késleltetésében?
- *A neuroplasztikus gyógyulás stádiumai* – Hogyan és miért hat?
- *A fényvel átalakított agy* – Szunnyadó idegi áramkörök felébresztése fény segítségével.
- *Moshe Feldenkrais: fizikus, fekete öves és gyógyító* – Súlyos agyi rendellenességek gyógyítása a mozdulatok tudatosítása által.
- *Egy vak ember megtanul látni* – A Feldenkrais-módszer, a buddhizmus és más neuroplasztikus módszerek használata.
- *Egy eszköz, amely alaphelyzetbe állítja az agyat* – Tünetek visszafordítása a neuromoduláció serkentésével:
 - I. A fal mellett hagyott mankó;
 - II. Három eset: Parkinson-kór, szélütés, sclerosis multiplex;
 - III. A repedt fazekasok;
 - IV. Hogyan egyensúlyozza ki magát az agy – némi segítséggel.
- *Hangok hídja* – A zene és az agy különleges kapcsolata:
 - I. Egy diszlexiás fiú fordít a sorsán;
 - II. Anyai hang;
 - III. Az agy újjáépítése az alapoktól;
 - IV. A kolostor rejtélyének megoldása.

Ha belegondolunk, ezzel a tartalomjegyzékkel indítani a könyvet, ebben van némi bús merészség szerzőtől, szerkesztőtől, kiadótól még akkor is, ha tökéletesen biztosak a benne leírtak igazában és figyelemre méltó jelentőségében. Van bizonyos kockázata, hogy ami itt megjelenik, olyan első reakcióra indítja a felületes vagy épp sietős érdeklődőt, mint amit Thor Heyerdahl ír le a Tutajjal a Csendes-óceánon c. könyvében. Kifogtak egy különös külsejű halat, és megmutatták a felébresztett Bengt Danielssonnak. „Nagy álmosan felült és ünnepelesen kijelentette: – Nem! Ilyen hal nincs is! Azzal megfordult és aludt tovább.”

Az eleve belénk programozott, a túlélést szolgáló óvatosság a meghökkentően újat gyanakvással fogadja, s ezt a gyanakvást igencsak erősíti a mai világban sűrűn megjelenő, gátlátalan kuruzslók hada is. Doidge viszont minden felhozott esetben részletesen bemutatott tapasztalati tények sorával bizonyítja, hogy bármennyire is elütnek az ismertett módszerek a fősodortól és a hivatalosan elismert gyógyásztól, a neuroplasztikus módszerek valóban kezdeti sikerek által valószínűsített új gyógyítási lehetőségeket ígérnek.

Nézzünk kissé bele konkrét példákba!

Az első példa a fájdalomról és annak kezeléséről szól. Az első fejezetcímbe említett orvosnak magának is ez a szakterülete: „fájdalomcsillapítással foglalkozó szakorvos”. Története arról

szól, hogyan győzte le hosszu, szó szerint keserves munkával, próbálkozásokkal, rengeteg kitartással a saját, hagyományos gyógymód alkalmazása esetén veszedelmes csapdát rejtő, alig elviselhető fájdalmát. S még inkább arról, hogyan működnek a fájdalom idegi mechanizmusai, milyen szerepeket játszik ebben az agy, hogyan észleli az érzőidegek által „jelentett” fájdalmat, hogyan manipulálja azt, s teremt maga is fájdalomérzetet.

„A *fájdalom 'kapuelmélete'* szerint amikor a sérült szövetből az idegrendszeren át fájdalomüzenetek indulnak, azoknak több 'kapun' kell áthaladniuk – az első a gerincvelőben van –, mielőtt az agyba jutnak. Az üzenetek csak akkor jutnak el az agyba, ha az 'engedélyt' ad nekik erre, amit annak alapján határoz meg, hogy elég fontosak-e a továbbengedéshez. Ha az agy 'megadja az engedélyt' a jelzés továbbküldésére, a kapu kinyílik, a fájdalomérzet pedig azáltal fokozódik, hogy bizonyos idegsejtek bekapcsolódnak, és továbbítják a jelzéseiket. De az agy le is zárhatja a kaput, és blokkolhatja a fájdalomjelzést a saját narkotikumai, az endorfinok felszabadításával, hogy így csökkentse a fájdalomérzetet. (A neurózis egyik csúf formája, amikor a beteg 'vagdalja' magát: ezzel ilyenkor az endorfinok felszabadulását serkenti – Osman P.) Balesetét megelőzően Moskowitz a kapuelmélet legfrissebb változataira oktatta a rezidenseit, és arra, hogy a kapukat kapcsolók szabályozzák. *Egy dolog azonban tudni e kapcsolók létezéséről, és egészen más dolog képesnek lenni kikapcsolni őket, amikor az ember szörnyű kínokat él át.*” Ezt kellett kikísérleteznie, megtanulnia, ennek történetét és tanulságait kapjuk itt.

A neuroplaszticitás következtében az agy rendszeresen aktivált területeinek nő az érzékenységük az aktiváló ingerre, nőhet az azt feldolgozó terület is, s ennek az ellenkezője is működik. „A plaszticitás igazi áldás lehet, amikor az ismétlődő érzékszervi bemenet kellemes, hiszen olyan agy kifejlődését segíti, amely jobban képes észlelni és élvezni a kellemes érzéseket; ugyanez a *plaszticitás azonban átokká válhat, amikor az ismétlődő bemenetet fogadó rendszer a fájdalomérző rendszer.* Ez történhet például porckorongsérv esetén, amikor a sérves porckorong újra meg újra nyomást gyakorol a gerincvelői idegre. A fájdalomtérkép érintett területre vonatkozó része hiperérezkennyé válik, és az illető egy idő után már nem csupán akkor érez fájdalmat, amikor egy rossz mozdulat során megnyomódik az ideg, hanem olyankor is, amikor az ideget nem éri erős nyomás. Az agyában ott visszhangzik a fájdalomjelzés, így a fájdalom az eredeti fájdalominger megszűnte után is megmarad.”

Agyunk csúf trükkje – a konstruktőrünk selejtje? „A krónikus fájdalom hatására a fájdalomrendszer sejtjei nemcsak könnyebben fognak kislüéseket produkálni, hanem megnagyobbodik az 'érzőmezőjük' (a testfelület általuk képviselt része) is, aminek következtében a testfelület nagyobb részén fogjuk érezni a fájdalmat. A fájdalom agyi térképei végül már olyan könnyen fognak kislüéseket produkálni, hogy az érintett személy elviselhetetlen, szűnni nem akaró fájdalmat érez a teste nagy részében – akkor is, amikor mindössze egyetlen ideget ér csekélyke inger. Így tehát minél többször nyilallt Moskowitzba a nyakfájás, agyi idegsejtjei annál könnyebben ismerték fel azt, s annál hevesebbé vált az érzés. Ezt az alaposan

dokumentált neuroplasztikus jelenséget fokozódó fájdalomnak nevezik: minél gyakrabban sülnek ki a fájdalomrendszer receptorai, annál érzékenyebbé válnak. Moskowitz ráébredt, hogy krónikus fájdalom szindróma van kialakulóban nála, s ördögi körbe, egyfajta agyi kelepcébe került: valahányszor rátört a fájdalom, plasztikus agya egyre érzékenyebbé vált rá, amitől a fájdalom hevessége fokozódott, és a következő roham még rosszabb lett. A fájdalomjelzések erőssége, a rohamok hossza és a fájó terület nagysága is egyre nőtt.”

A fájdalom legyőzése felé: „Moskowitznak egyszerű ötlete támadt: mi lenne, ha a saját hasznára próbálná fordítani a plaszticitást? Ha a fájdalom kezdetekor ahelyett, hogy hagyná, hogy az érintett területek 'elszatóldjanak' a fájdalom feldolgozására, 'visszafoglalná' azokat, mégpedig azért, hogy eredeti feladataikkal foglalkozzanak? Ehhez viszont kényszerítenie kell önmagát a szóban forgó tevékenységekre, bármilyen heves fájdalom gyötri is. Úgy döntött, az agyának valamiféle ellenstimulációra van szüksége. Arra akarta kényszeríteni az érintett agyi területeket, hogy ne a fájdalom feldolgozásával foglalkozzanak, hanem valami mással – bármi mással –, s ezzel meggyengüljenek a krónikus fájdalmait okozó idegi áramkörök. Fájdalomgyógyász specialistaként töltött évei során beleivódtak agyába a részletek arra vonatkozóan, mely agyi területeket kell célba vennie. Ezek mindegyike képes volt a fájdalom feldolgozására és más mentális feladatok ellátására, ezért listát készített arról, hogy a fájdalom feldolgozásán kívül milyen egyéb feladatokat láthatnak el. Így fel tudott készülni arra, hogy a fájdalom jelentkezésekor pontosan az ezeknek megfelelő tevékenységeket végezze.”

„*A módszer bevált.* Másfél hónap múlva a lapockái közeléből és a vállai közötti területről végérvényesen eltűnt a fájdalom. Négy hónap elteltével már voltak olyan időszakok, amikor semmilyen fájdalmat sem érzett a nyakában. Egy év alatt pedig elérte, hogy tizenhárom év krónikus fájdalmai után szinte teljesen fájdalommentessé váljon. A fájdalom megszűnése visszafordította a korábbi, terjeszkedő trendet is. Először a nyaka jobb oldalán kezdtek visszahúzódni a fájdalom határai, majd a bal oldali fájó terület is egyre kisebb lett, s végül el is tűnt.” *„Moskowitz ezután hozzáfogott egy olyan, a neuroplasztikus elveket tükröző rövidítés kidolgozásához, amely segíthet emlékeztetni a krónikus fájdalomtól szenvedő betegeket arra, hogyan kell megszervezniük (a fájdalomtól kissé ködös és szétszórt) elméjüket a fájdalom legyőzéséhez. Ez lett a MIRROR (tükör), amely a Motivation (motiváció), Intention (szándék), Relentlessness (hajthatatlanság), Reliability (megbízhatóság), Opportunity (alkalom) és Restoration (helyreállítás) szavak kezdőbetűiből tevődik össze.”*

A férfi, aki maga mögött hagyta parkinsonos tüneteit: A már említett John Pepper a következőkkel kereste meg a szerzőt: „1968 óta Parkinson-kóros vagyok. Nagyon sok testmozgást végzek, és megtanultam, hogyan használhatom a tudatos agyamat azon mozgások szabályozására, amelyeket normálisan a tudat alatti agy irányít. Tapasztalataimról könyvet is ír-

tam, de az orvosi szakma elutasította anélkül, hogy utánajártak volna az esetemnek, mivel már egyáltalán nem látszom PK-betegnek. Nem szedek PK elleni gyógyszereket sem, bár a betegség tüneteinek legtöbbször továbbra is jelen van. Heti huszonnégy kilométert gyalogolok három, egyenként nyolc kilométeres részletben. Az agyban termelődő gliasejt-eredetű neurotróf faktor a jelek szerint helyreállította a károsodott sejteket, de a betegség okát nem szünteti meg, ezért ha abbahagyom a rendszeres testedzést, visszaesek... Biztos vagyok abban, hogy sok újonnan diagnosztizált betegnek tudnék segíteni, ha rá tudom venni őket a komoly és rendszeres testmozgásra. Szeretném tudni a véleményét erről.”

Doidge: „A véleményem az volt, hogy bármily képtelenségnek tűnhet is, *Pepper alighanem neuroplasztikus változást idézhetett elő az agyában* azzal, hogy a Parkinson-kór ellen az egyszerű gyaloglással vette fel a harcot.”

Tapasztalata a találkozásukkor: „*Ha valaki nem jól képzett megfigyelő, egyáltalán nem veszi észre rajta a betegséget.* Pepper túl gyorsan mozog ahhoz, hogy Parkinson-kóros lehessen. Nem észlelhetők nála a klasszikus tünetek sem: a csoszogó járás és a nyugalmi vagy mozgás közben fellépő remegés, nem tűnik különösebben merevnek, és a jelek szerint elég gyorsan el tudja indítani a mozdulatait, ráadásul az egyensúlyérzéke is remek. Járás közben még a karját is lóbálja. Nem vehetők észre nála a Parkinson-kór tipikus tüneteinek számító lelassult mozdulatok sem. Már kilenc éve, hatvannyolc esztendő kora óta nem szed Parkinson-kór elleni gyógyszereket, a járása mégis teljesen normálisnak tűnik. Lassan betölti a hetvenhetedik évét, és már a harmincas éveit küzd ezzel a gyógyíthatatlannak, krónikusnak és progresszívnek mondott neurodegeneratív rendellenességgel. John Pepper azonban nemhogy leépülne, ellenkezőleg: *sikerült visszafordítania a fő tüneteket, azokat, amelyekről a Parkinson-kóros betegek a leginkább rettegenek, amelyek mozgásképtelenséget okoznak. Ezt saját testedző programja kidolgozásával és az összpontosításnak egy különleges módjával érte el.*”

„Közös sétáink során Pepperből újra meg újra előtört ugyanaz az égető kérdés. Lehetőséges-e, hogy a tudatos járás révén módszert talált arra, miként használhatja fel agya egy másik részét a járás irányítására? Szerintem ezt úgy érte el, hogy olyan agyi áramköröket 'aktivált', amelyeket már jó ideje nem használt. *Másokat is meg tudott tanítani arra, hogyan járjanak gyorsabban és szabadabban, hogyan lengessék a karjukat, s hogyan szabaduljanak meg a görnyedtségüktől és a csoszogásuktól* – és erre, amint annak többször is tanúja voltam, sok esetben néhány perc is elég volt neki. Jelenlegi ismereteink szerint ennyire gyors változások csak egyféle módon játszódhatnak le az agyban: korábban meglévő, de „eltemetődött” áramkörök aktiválásával, vagy gátoltságuk feloldásával. Ezek az áramkörök aztán idővel neuroplasztikusan megerősíthetők.”

Doidge hosszan, igen alaposan tárgyalja a Parkinson-kór okai és gyógyítása problematikáját. „Nem ismerjük bizonyosan a tényleges okot. Ismerjük a tüneteit, és azt is tudjuk, melyek a károsodott agyi területek, vagyis ismerjük a betegség patológiáját. A patogenezisről, vagyis a patológiát előidéző folyamatokról azonban igen korlátozottak az ismereteink.” [A

Parkinsonra] „mindeddig nem találtak olyan kezelést, amely jelentősen csökkentette volna természetes progresszióját.” Elemzi, mi állhat Pepper sikere mögött, ehhez részletesen elmondja élet- és kórtörténetét. „Sok tudós kutatja a Parkinson-kór kezelésének lehetséges nem gyógyszeres módszereit is. Ilyen kezelés például a mély agyi stimuláció, amelyet a gyógyszerekre nem reagáló betegeknél alkalmaznak. A szakorvosok elektródákat ültetnek az agy mozgást szabályozó területeibe, amivel csökkenthető a tünetek. Egy ideig úgy vélték, hogy a stimuláció 'helyrerázza' a rendellenes kisüléseket produkáló áramköröket, az újabb kutatások azonban kimutatták, hogy az elektromos ingerlés neurolasztikus mechanizmusok révén változtatja meg a szinapszisokat. De persze az efféle agyműtéteknek is vannak kockázatai. Ismervén az ideális kezelési lehetőségek hiányát, ha igaznak bizonyul John Pepper állítása a legsúlyosabb tünetek visszafordításáról és egészségének olyan mértékű javításáról, amely lehetővé tette a gyógyszerek elhagyását, az felfoghatatlanul nagy jelentőségű lehet sok millió ember számára.”

Dr. Osman Péter

* * *

Jason Zweig: Agyam és a pénz. Hogyan váljunk tudatosabb befektetővé a neuroökonómia következtetéseiről? A4C Books, 2016; ISBN: 9789631268638

Egy ígéretes, új kiadó első könyve!

„AGY, fn. Az a szervünk, amellyel azt gondoljuk, hogy gondolkodunk. (Ambrose Bierce)”
(A könyvből. Minden forrásmegadás nélküli idézet onnan.)

„Hogy megértsük, miként tarthatja érzelmeinket kordában az értelmünk, és mi az, ami meghaladja az utóbbi erejét, tisztában kell lennünk az emberi természet lehetőségeivel és korlátaival. (Benedictus de Spinoza)”

Eretnek előhang I. Sajátos: másokról olykor elgondolkodunk, vajon miből van több neki: agya vagy pénze – önmagunkat illetően ez a kérdés soha fel sem merül.

Eretnek előhang II. Agyunk és a pénz: a modern gazdaságban saját belső értékkel bíró pénzünk valójában nincs is, csak annak szerepeit betöltő különféle jelképeink, fémből, papírból, legújabbban elektronikus jelekből, hozzájuk rendszereink, amelyek éltetik azokat, és az utóbbiak által fenntartott bizalom, hogy az érték tényleg a rendelkezésünkre áll. Ez a bizalom az agyunkban honol, s ha egyidőben elég sokakban meginog, abból csúnya pénzügyi zűrzavarok keletkezhetnek, amire számos történelmi példát ismerünk. Nálunk a legutóbbi ilyen esemény, nagyjából húsz éve, egy nagybankhoz kötődött. Az történt, amit a szakma megrohanásnak nevez: a betétesek aggódni kezdtek az ott lévő pénzük biztonságáért, az ag-

godalom öngerjesztő folyamatként másokra is átragadt, ezért mind többen akarták azonnal kivenni onnan a pénzüket. Ha e folyamat indulásakor nem is volt ilyen probléma a bankkal, a megrohanás azt a veszedelmet teremtette, hogy a fizetéseképtelenség felé sodorja, s ha az bekövetkezne, a bizalmi válság újabb bankokat illetően is kialakulhat. Meginog agyunkban a kép, hogy a pénzünk biztonságban van a bankban, s ennek következményei alatt megrogyhat a bankrendszer. Ennek kivédésére van a rendszerbe beépítve, hogy a jegybank a fenyegető esetekben „végső hitelezőként” kiegészíti a fizetéseképtelenné váló bankot, hogy az ne temesse maga alá a szektor iránti bizalmat. S ez csak egy szelete a pénzügyi viselkedésünknek – a többiről a könyvben!

A kiadó ajánlójából: „Miért hoznak a máskülönben okos, értelmes emberek irracionális és buta pénzügyi döntéseket? A kérdésre a pszichológiát, az idegtudományt és a közgazdaságtant ötvöző új tudományág, a neuroökonómia adja meg a választ. Az Agyam és a pénz című könyvében Jason Zweig pénzügyi szakíró, akit a magyar olvasóközönség elsősorban Az intelligens befektető aktualizált kiadásához (T. Bálint Könyvkiadó, 2011) írt kommentárjai révén ismerhet, bemutatja, miként tudják a befektetők a neuroökonómia segítségével elkerülni ezeket a gyakori hibákat.

Ebből a legalább annyira szórakoztató, mint amennyire tanulságos könyvből kiderül, miért értjük oly sokszor félre a kockázat fogalmát, és miért vagyunk hajlamosak túlzott elbizakodottságra befektetési döntéseink meghozatalakor. A szerző a tudományos kísérletekből és a még kiemelkedően sikeres emberek által is rendre elkövetett befektetési hibákból levont következtetéseit olyan gyakorlati tanácsok formájában hozza az olvasó tudomására, amelyek segítenek megalapozottabb döntéseket hozni, illetve az értelem és érzelem között a fejünkben zajló küzdelmet irányításunk alatt tartani.” (Minden kiemelés a recenzió szerzőjétől.)

A pénzügyi befektetés mesterségére fokozottan érvényes, amit a közgazdasági Nobel-díjas Paul Samuelson mond a közgazdaságtanról (Paul Samuelson & William D. Nordhaus: Közgazdaságtan, Akadémiai Kiadó, 2005) „A közgazdaságtan legalább annyira művészet marad mindig, mint amennyire tudománynak számít.” Az szinte magától értetődő, hogy rengeteg könyv született, amely ígérete szerint feltárja a sikeres befektetési stratégia titkát. (Szerzőik nyilvánvalóan mind önzetlen emberbarátok, hiszen az ilyen tudás addig ér igazán aranyat, amíg mások nem ismerik, s így nekünk marad, hogy hasznait learassuk.) Sokat elmond az is, hogy e mesterségben és annak szakirodalmában nagy, egymásnak ellentmondó iskolák állnak szemben. Ilyen a technikai elemzés, amely a tőzsdei árfolyamok időbeli alakulásából igyekszik helytállóan remélt előrejelzéseket adni azok további menetére (vagyis az ún. történelmi volatilitást extrapolálják a jövőre). Ilyen a funkcionális elemzés, más néven az értékalapú befektetés iskolája, amely az értékpapír mögött álló gazdasági szereplő belső gazdasági értékét vizsgálja, s azzal a feltevéssel él, hogy a tőzsdei árfolyam ehhez konvergál. Abban nagyjából mindenki megegyezik, hogy célszerű különféle értékpapírokból módszeresen összeállított portfólióba fektetni, mert ez tompítja az egyes papírok árfolyamváltozásainak hatását, így mérsékli a kockázatot (persze a kockázat és a befektetéssel elérhe-

tő nagymérvű nyereség eshetősége kéz a kézben járnak). A bűvös „út a nyereséghez” viszont innen kettéágazik. Az egyik iskola arra esküszik, hogy jól kell összeállítani a portfóliót, s utána szilárd higgadtsággal kivárni, amíg a jól választott papírok értéke felmegy, és meghozzák a nyereséget – ez éveket is jelenthet. Ennek híve és prófétája volt a híres magyar tőzsdemágus André Kostolany is. Vele szemben áll az aktív portfóliókezelés iskolája, amely a portfólió módszeres „gyomlálásával” és elemeinek cseréjével igyekszik maximalizálni a hozamot. Igazságot eddig sem ember, sem történelem nem tudott tenni közöttük.

„Istenségnek látszó / Csalfa, vak Remény! Kit teremt magának / A boldogtalan, / S mint véd-angyalának, / Bókol úntalan.” (Csokonai Vitéz Mihály: A reményhez): „A befektetők is megrogzotten saját maguk legrosszabb ellenségeik; még akkor is, ha – elméletben legalábbis – jobban tudják.

- Mindenki tudja, hogy olcsón kell venni, és drágán eladni – mégis túl gyakori, hogy drágán veszünk, és olcsón adunk el. (De nem mert így akarjuk, hanem mert, önhibánkból vagy sem, így sikerül – Osman P.)
- Mindenki tisztában van vele, hogy szinte lehetetlen legyőzni a piacot – mégis szinte mindenki azt gondolja, hogy neki sikerülni fog. (De hiszen ez voltaképp minden szerencsejáték legbelső ellentmondása, s egyben legfőbb éltetője. A befektetési szolgáltatók pedig nagyrészt abból élnek, hogy az ügyfél elhiszi: velük nagyobb hozamot ér el, mintha maga barkácsol a befektetésével – Osman P.)
- Mindenki tudja, hogy a pánikeladás nem jó ötlet – mégis, amikor egy vállalat bejelenti, hogy a várt részvényenkénti 24 cent helyett 23 cent nyereséget ért el, piaci értéke másfél perc alatt 5 milliárd dollárral zuhan. (Mert mindenki büszke az egyéniségére, de kevesek tudnak ellenállni a tőzsdéken nagyon is érvényesülő csordaszellem erejének – Osman P.)
- Mindenki tudja, hogy a Wall Street elemzői képtelenek előre jelezni, hogy rövid távon mire készül a piac – a befektetők mégis csüngenek a tévében parádézó pénzügyi szakértők szavain. (Ha *mindenki tudná*, nem létezne ez a szakma, nem lehetne pénzért, információs szolgáltatásként árulni az elemzői értékeléseket. Komoly befektető pedig aligha 'a tévében parádézó pénzügyi szakértőkre' hallgat. Igaz, ez utóbbiak is jól elférnek azokon a képernyőkön, amelyeken naponta csodával felérő teljesítményű kutyüket és szereket reklámoznak, és rendszeresen jelentkező műsorokban, jócskán emelt percdíjakért a másfajta 'szakértők' leveszik a telefonálóról a rontást, távgyógyítják, vagy épp gazdagságot bocsátanak rá, nem is szólva a kívánsága szerinti szerelmi kötésről. Végül is, az ember szép tulajdonsága, hogy a remény hal meg utoljára, messze túlélve a józan eszt, ha az volt is – Osman P.)
- Mindenki tisztában van vele, hogy ki-be ugrálni a felkapott részvényekbe és befektetési alapokba a legbiztosabb módja a pénz elégetésének – ennek ellenére évről évre befektetők milliió égetik meg magukat újra meg újra. Sokan közben esküdznek, mi-

ként tették azt egy vagy két évvel ezelőtt is, hogy nem fogják többé ugyanazt a hibát elkövetni.”

Lássunk belőle pár további karakteres mondatot:

- „Röviden szólva, *a befektetői agy messze nem az a konzisztens, hatékony, logikus eszköz, amilyennek mutatni szeretnénk.* Még Nobel-díjasoknak sem sikerül úgy cselekedniük, ahogy saját közgazdasági elméleteik szerint kellene. Befektetéskor – és mindegy, hogy több milliárd dollárért felelős professzionális portfóliókezelőkről vagy a nyugdíj megtakarítási számláján 60 000 dollárral rendelkező kisbefektetőről beszélünk – agyunk hideg számításokat végez a valószínűségekről, s eközben ösztönös reakciókat ad a nyereség izgalmára és a veszteség szívfájdalmára.”
- „A pénzügyi döntéshozatal nem szükségszerűen a pénzről szól – állapította a meg Daniel Kahneman, a Princeton Egyetem pszichológusa. – Olyan, nem kézzelfogható motivációk is szerepet játszanak benne, mint a megbánás elkerülése vagy a büszkeség kicsikarása.”
- „Az évek során egyre inkább meggyőződésemmé vált, hogy csupán háromféle befektetőtípus létezik: aki zseninek gondolja magát, aki ostobának, és aki bizonytalan. Általános szabályként azt mondhatjuk, hogy csak a bizonytalanok azok, akiknek igazuk van. Aki pénzügyi géniusznak tartja magát, szinte biztosan butább, mint gondolja – és az ilyen embereknek érdemes saját elméjüket gúzsba kötni, hogy ne kísérletezzenek hiábavalóan a mások eszén való túljárással. Aki pénzügyi idiótának véli magát, valószínűleg okosabb, mint gondolja – az ilyeneknek érdemes képezni elméjüket, hogy megértsék, miként tudnak befektetőként diadalt aratni.” (Sajátos logikai bukfenc: a bizonytalanok miben is van igazuk? S e három típus univerzumában hová fejlődik, aki képzzi az elméjét – pl. e könyvvel? – Osman P.)
- „A pénzügyi piacok elmegyógyintézetében egyetlen szabály tűnik helytállónak: Murphy törvénye. Ám még ebben is van egy ördögi csavar: ami elromolhat, az el is romlik, de kizárólag akkor, amikor a legkevésbé számítunk rá.”
- „Akár megütöttük már a főnyereményt, akár nem, azt pontosan tudjuk, hogy jó érzés pénzt nyerni. Azzal azonban minden bizonnyal nem vagyunk tisztában, hogy a nyeresésre várni magánál a nyerésnél is jobb érzés lehet.” (A pénzügyeken túl is, milyen sok területén az életnek igaz ez!)
- „Minél magasabb hozammal kecsegtet egy befektetés, annál több kérdést tegyünk fel. Kezdjük ezzel: 'Azok, akik tudnak erről a nagyszerű befektetésről, miért osztják meg a titkukat bárki mással?'” (És különösképp: ha bárki ajánl ilyen befektetést, vajon miért nem tartja meg magának? Annyira azért nem bízunk benne, hogy kockáztatva is maga arassa le?)
- „Ahogy Pavlov laboratóriumában a kutyák nyáladzani kezdtek, amikor a csengő az érkező ételmezt jelezte számukra, ahogy egy pohárba ömlő sör látványára az alkoholisták sóvárogni kezd egy ital után, a részvénytőzsdén is folyamatosan olyan jelzéseket

generál, amelyek kereskedésre készítetnek.” [A tőzsde vonzerejét illetően ideillik a neves hegymászó, George Mallory híres válasza arra, hogy miért akarta megmászni a Mount Everestet: „Mert ott van” („Climbing Mount Everest is work for Superman” – The New York Times, 18 March 1923. március 18.). S a tőzsde nem is csak kihívás, mint a csúcok fejedelme a hegymászonak, hanem a veszélyes játék állandó izgalma is az adrenalinfüggőnek, és az arannyal tele fazék ígérete a pénzsóvárnak.]

Nézzünk bele kissé részletesebben is a mondandóba!

Modern agykutatás és a magyarázat: „Könnyen lehet, hogy a befektetésen kívül nincs még egy olyan emberi tevékenység, amely közben oly sok intelligens ember érzi magát végtelenül ostobának. Pontosán ezért határoztam el, hogy elmagyarázom – az átlagos befektetők számára érthető kifejezésekkel –, mi zajlik az emberi agyban a pénzünkkel kapcsolatos döntéshozatal során. Annak érdekében, hogy minél jobban hasznát tudjuk venni valamely eszköznek vagy gépnek, érdemes legalább alapszinten tisztában lenni a működésével; csak az tudja maximálisan gyarapítani a vagyonát, aki optimalizálni képes elméje működését. Szerencsénkre az elmúlt néhány év során a kutatók elképesztő felfedezésekre jutottak arra vonatkozóan, hogy az emberi agy miként mérlegeli a következményeket, méri fel a kockázatokat, és számol a valószínűségekkel. A képpalkotó technológia csodás vívmányai ma már lehetővé teszik az emberi agyban a befektetési döntéshozatal során be- és kikapcsoló idegi áramkörök pontos megfigyelését.” Az idegi aktivitást valóban látványosan mutatja az fMRI, ám arra inkább ne fogadjunk, hogy ezzel a nevezett „idegi áramkörök” rendszertechnikai felépítését és működési módját is látjuk.

A neuroökonómia: „1987 óta dolgozom pénzügyi szakíróként, ám a befektetésekről szerzett ismeretek közül semmi sem csigázta fel annyira a kíváncsiságomat, mint a 'neuroökonómia' tanulmányozásából származó döbbenetes megállapítások. Ennek az új keletű, az idegtudományt, a közgazdaságtant és a pszichológiát ötvöző tudományágnak hála apránként megérthetjük, hogy mi mozgatja befektetési viselkedésünket – nemcsak elméleti vagy gyakorlati szinten, hanem alapszintű biológiai funkcióként is. Betekintést nyerve a neuroökonómia alapvető megállapításaiba, minden eddiginél jobban megérthetjük, mi vezérel bennünket befektetőként. (Igen, apránként! Itt három, külön-külön is hatalmas megismerési feladatokkal küzdő tudomány eredményeinek felettébb hozzáértő ötvözésével lehet közelebb jutni e csábító célhoz. És megkockáztatjuk: valójában a mozgatórugók és a döntési folyamatok megismeréséhez minden bizonnyal célszerű, sőt, feltehetően elengedhetetlen az ötvözetbe belevenni a szociológiát is – Osman P.)

A pénzügyi önismeretet célzó utazásunk során elkalauzolom olvasóimat néhány, a világ meghatározó neuroközgazdaszai által vezetett laboratóriumba, ahol ezen kutatók újra és újra megvizsgálták saját szürkeállományomat is, így első kézből tudok beszámolni lenyűgöző kísérleteikről.”

A szerzőről, saját honlapján olvasható bemutatkozásából (<http://jasonzweig.com/about/>) részletesen is kitűnik, hogy veterán szakíró a pénzügyek területén. Művei nagy hozzáértésről tanúskodnak. Könyve olykor apróbb tanújelét adja, hogy ő sem hibátlan: párszor nem teljesen érthető az elmondottak gazdasági tartalma, és egynémely kijelentésének, következtetésének jót tett volna, ha mélyebben néz a dolgok felszíne alá, vagy éppen a háttérben kavargó, erős hatású eseményekre. Egy példa erre: „1999-ben a Computer Literacy Inc. részvényei egyetlen nap alatt 33 százalékot száguldottak felfele, mindössze azért, mert a vállalat a sokkal trendibben hangzó *fatbrain.com*-ra változtatta a nevét. Az 1998–99-es időszakban a technológiai vállalatok egy szűk csoportja nem kevesebb mint 63 százalékponttal felülmúlta a szektor egészének teljesítményét – pusztán azzal, hogy hivatalos elnevezésüket úgy módosították, hogy az tartalmazza a *.com*, *.net* vagy Internet elemet.” Nos, ehhez mindenképp figyelembe kell venni azt is, hogy ekkor már az árakban száguldott az „internetbuborék” avagy „*dot.com*-lufi” elnevezésű örület, minden idők egyik legvadabb tőzsdei buboréka.

A neuroökonómia és befektetési gyakorlat: „*A neuroökonómia legújabb megállapításai azt sugallják, hogy mindaz, amit a befektetésről ez idáig mondtak nekünk, nagyrészt téves. Elméletben minél többet tudunk a befektetéseinkről, és minél keményebben dolgozunk ezen információk megértésén, annál több pénzt fogunk keresni. A közgazdászok régóta bizonygatják, hogy a befektetők tudják, mit akarnak, megértik a kockázat és a hozam közötti átváltást, és logikusan használják fel az információkat céljaik elérésére. A gyakorlatban azonban gyakran teljes mértékben tévesnek bizonyulnak ezek a feltételezések.*” A hatékony piacok elmélete elnevezésű közgazdasági irányzat azt is hirdeti, hogy a torzítatlanul működő piacon a mindenkori részvényárak tartalmazzák az összes rendelkezésre álló, valamennyire is jelentős nyilvános információt. Ez is szép álom!

Itt néhány példa következik arra, hogy mit mond az elmélet és mit mutat erről a gyakorlat. Egyet idézünk: „Elmélet: Minél intelligensebb, annál nagyobb nyereséget ér el. – Gyakorlat: Sir Isaac Newton 1720-ban minden befektetett pénzét elbukta egy részvénypiaci krachban. Az azóta eltelt időben számtalan zseni lépett az e téren is úttörőnek bizonyuló Newton nyomdokaiba.” És idekíváncozik, hogy két közgazdasági Nobel-díjas is volt annak a fedezeti alapnak – Long Term Capital Management, a könyv is említi – az üzletstratégiaalkotói között, amely az elhibázott stratégiájával kevés híján romba döntötte a világ pénzügyi rendszerét. A FED erőteljes beavatkozása és nagybankok sokmilliárd dolláros áldozata kellett ennek elkerüléséhez.

A könyv egyik legfőbb mondanivalója: „*Jelen könyv egyik legfőbb mondanivalója, hogy befektetői agyunk gyakran olyan lépésekre sarkall bennünket, amelyekben nincs semmi logika – érzelmi szempontból azonban tökéletesen logikusak. Ez nem irracionális viselkedés, hanem emberi. Agyunk eredetileg úgy lett kialakítva, hogy minél többet kapjon abból, ami javítja a túlélési esélyeinket, és minél inkább elkerülje azt, ami rontja. Az agyunk mélyén rejli*

érzelmi áramkörök arra készítetnek, hogy ösztönösen vágyakozzunk minden iránt, amit kifizetődőnek érzünk – és óvakodjunk mindentől, amit kockázatosnak látunk.

Ezeknek az eredetileg több tízmillió évvel ezelőtt kifejlődött sejtekből érkező impulzusoknak a közömbösítésére agyunk nem tud bevetni mást, mint az analitikus idegi körök viszonylag modern, ám vékony rétegét, amely gyakran kevésnek bizonyul agyunk legősibb részeinek nyers érzelmi erejéhez képest. Ez az oka annak, hogy tudni a jó választ, illetve megfelelően cselekedni, két különböző dolog.” Azok az analitikus idegi körök ráadásul tanult megfontolásokat, ismereteket igyekeznek érvényre juttatni mélyen beidegződött ösztönökkel szemben.

„Nem arról van szó, hogy az érzelem az ellensége, az értelem pedig a szövetségese lenne a jó pénzügyi döntéseknek. A fejsérülésük miatt agyuk érzelmi idegköreit használni képtelen emberek borzasztóan rossz befektetők tudnak lenni. Az érzelmek nélküli csupasz racionalitás legalább olyan káros lehet, mint az értelem által nem kontrollált puszta érzelem. A neuroökonómia rávilágít, hogy a legjobb eredményeket akkor érhetjük el, ha érzelmeinket munkára fogjuk, nem pedig akkor, ha elnyomjuk őket. Ez a kötet abban szándékozik segíteni, hogy megtaláljuk az érzelem és értelem közötti helyes egyensúlyt. Mindenekelőtt azonban arra szolgál, hogy minden eddiginél jobban megértsük befektetői énünket.”

A könyv felépítése: „Akármikor a pénzre gondolunk, a füleink között elhelyezkedő, mintegy másfél kilónyi agyszövetben lévő 100 milliárd neuron érzelmi tornádót generál. Befektetői agyunk nem csupán összead és szoroz, becsl és értékkel. A befektetéshez múltbeli adatok és a jelenbeli megérzések felhasználásával kell jövőbeli kockázatokról és hozamokról döntést hozni – miközben olyan érzések öntenek el bennünket, mint a remény, mohóság, elbizakodottság, meglepetés, félelem, pánik, megbánás és boldogság. Éppen ezért hát a befektetés pszichológiai hullámvasútján ezen egymást követő érzelmek sorrendjéhez igazodnak jelen könyv fejezetei is.”

A neuroökonómia ígérete és tanítása: „Egy vagyont kereshetünk – vagy éppen őrizhetünk meg – azáltal, hogy többet tudunk meg befektetői énünkről. Pontosan ezért annyira fontos megismernednünk a neuroökonómia alapvető megállapításaival:

- Az anyagi veszteség vagy nyereség nemcsak pénzügyi vagy pszichológiai eredmény, hanem agyunkon és testünkön mélyreható fizikai hatást kiváltó biológiai változás;
- Azok idegi tevékenysége, akik a befektetéssel pénzt keresnek, nem különböztethető meg a kokain- vagy morfiumpfogyasztókéétól;
- Egy inger kétszeri megismétlődése után – mondjuk, amikor egy részvényárfolyam egymás után kétszer egy centtel emelkedik – az emberi agy automatikusan, öntudatlanul és kontrollálhatatlanul várja a harmadik ismétlődést;
- Amikor valaki azt a következtetést vonja le, hogy egy befektetés hozama előre jelezhető, agya riasztással reagálja le, ha a látszólagos séma megszakad;

- *A pénzügyi veszteséget az agy ugyanazon területei dolgozzák fel, amelyek a halálos veszélyre reagálnak;*
- Agyunkban teljesen eltérő módon jut kifejezésre a nyereség iránti várakozás, valamint annak tényleges megszerzése – ezzel is magyarázható, hogy miért 'nem lehet pénzen boldogságot venni';
- A jó és rossz események iránti várakozás gyakran intenzívebb érzés, mint a tényleges megtapasztalásuk."

A legfontosabb tudás a győzelemhez: „Miközben kutatómunkát végeztem e kötethez, rendre megdöbbenett a nyilvánvaló bizonyítéka annak, hogy az emberek többsége nem érti saját viselkedését. Rengeteg olyan könyv született már, amelynek alapüzenete szerint 'szinte minden, amit a befektetésekről tudni véltünk, téves'. Nagyon kevés olyan íródott azonban, amely azáltal igyekszik olvasóiból jobb befektetőt faragni, hogy rávilágít: minden, amit önmagunkról tudni véltünk, téves. [Valójában ez teljesen logikus: a befektetési szakkönyveket jó esetben befektetési szakemberek írják, akik nem igazán sokat tudnak pszichénk működéséről és garázdálkodásairól. S a szerzők, akik más tanításokat tévesnek deklarálnak, általában előállnak a maguk valóban üdvözítő(nek ígért) tanításával – Osman P.] Nem számít, milyen sok vagy éppen kevés az, amit a befektetésről tudni vélünk, mindig tanulhatunk újat a pénzügyi küzdőtér legfontosabb szereplőjéről: önmagunkról.”

A 2 x 2 józansága: Ahhoz, hogy most az emberiség itt lehessen, hogy a dinoszauruszok örökébe lépő cickányszerű emlősből megszülessék a diadalmas homo sapiens, és mi ilyesmiken elmélkedhessünk, a tervezőnk – lett légyen az evolúció – elménk működését az évmilliók során úgy alakította, hogy minden magatartásbeli és cselekvési döntésünk, reagálásunk a túlélést szolgálja. Természetesen ebben nem hagyatkozott a tudatos információfeldolgozási és döntéshozatali képességünkre, a *gondolkodásra*, jogosan nem, hiszen az éles helyzetben túl lassú lehet. Ezért annál gyorsabban futó *ösztönös*, a tudatunk vezérlése nélkül működő „alprogramokat” alakított ki. Így reagálunk ma is gyakran riasztó helyzetekre, vonzó látványokra, lépünk el járművek útjából, kapjuk el önkéntelenül is a hulló tárgyakat, vagy épp taposunk bele a fékbe. Akinek pedig van tőzsdei papírja, átélhette, hogy ha hír jön az árfolyam erősebb eséséről, vörös fény gyúl az agyunkban: *kimenekülni!*, egy papír hirtelen, erős emelkedése pedig azonnali beszállásra ösztönöz.

„A megérzés bámulatosan gyors és pontos ítéleteket szülhet, ám kizárólag megfelelő körülmények között – amikor a jó döntés meghozatalának egyszerűek és állandóak a szabályai. (Olyan ez, mint vészhelyzetben reflexből fékezni: normális körülmények között megmenthet a bajtól, viszont ha az utat tükrjég fedi... – Osman P.) A befektetési döntések sajnos ritkán egyszerűek, és a siker összetevői (rövid távon legalábbis) rendkívül labilisak lehetnek.” „*A legjobb pénzügyi döntések befektetői agyunk kettős erején alapulnak: a megérzésen és az elemzésen, az érzésen és a gondolkodáson.*” „A Los Angeles-i Kaliforniai Egyetem

(UCLA) pszichológusa, Matthew Lieberman által javasolt kifejezéseket használva *reflexív (vagy intuitív) és reflektív (vagy elemző) rendszereknek fogom nevezni befektetői agyunk ezen két aspektusát. A legtöbb pénzügyi döntés folyamatos cicaharc a kétfajta gondolkodás között.* „Ennek ellenére messze áll a valóságtól, hogy a reflexív agyunk hatékony, de buta, reflektív agyunk pedig gyenge, de okos. Valójában mindkét rendszer jó bizonyos dolgokban, és gyenge másokban. Tudjunk meg többet a két rendszer működéséről és arról, hogy befektetőként miként tudjuk jobban hasznukat venni!”

Tudatunktól nem lassítva: „A reflexív agy igazság szerint nem egyetlen integrált rendszer, hanem a különféle problémákat eltérő módokon kezelő struktúrák és folyamatok összevisz-szasága – a megriadási reflexiótól a mintafelismerésen át a kockázat és a jutalom érzékelésén át a személyiségmegítélésig sok mindent magában foglal. Ami közös azonban ezekben a folyamatokban, az az, hogy *gyorsan, automatikusan és a tudati szint alatt zajlanak le.* Ez lehetővé teszi, hogy az idő legnagyobb részében figyelmen kívül hagyjuk mindazt, ami körülöttünk történik – kivéve, ha az adott történés az elkerülni szükséges kockázat vagy éppen a megszerezni kívánt jutalom szintjére emelkedik (vagy benne rejlik ennek eshetősége – Osman P.)” „Azáltal, hogy átsiklik mindazon, ami a környezetünkben lényegében változatlan marad, reflexív rendszerünk képes figyelmünket a váratlanra, az újdonságra, a látszólag hirtelen vagy jelentősen megváltozó dolgokra összpontosítani. (Evolúciós programozásunknak köszönhetően érzékszerveink úgy működnek, hogy a változásokra figyelnek fel. Ez tökéletesen észszerű, hiszen a veszély mindig valamilyen, a környezetben érzékelhető változással lép színre, s a túléléshez csekély ár hamis riasztásokra is reagálni – Osman P.) Gondolhatjuk ugyan, hogy ’tudatos döntést’ hoztunk, az esetek többségében azonban ugyanazok az alapvető impulzusok vezetnek bennünket, amelyek őseinket is vezették a kockázatok elkerülésében és a jutalmak hajszolásában.”

A reflektív agy: „Befektetői agyunk azonban nemcsak megérzések és érzelmek alapján működik, hanem fontos ellensúllyal is rendelkezik: a reflektív rendszerrel. Ez a funkció nagyrészt a prefrontális kéregben lakozik. Jordan Grafman, az amerikai Nemzeti Egészségügyi Intézet idegkutatójának megfogalmazásában a prefrontális kéreg ’az agy vezérigazgatója’. Az agy többi részéhez *tekervényesen csatlakozó idegsejtek itt általános következtetéseket vonnak le az információdarabkákból, felismerhető kategóriákba rendezik a múltbeli tapasztalatainkat, elméleteket alkotnak a környezetünkben bekövetkező változások okairól, és terveket készítenek a jövőre vonatkozóan.*” „Amennyiben reflektív agyunkat lefoglalja valami más – például egy hétjegyű szám megjegyzése, akkor az impulzus könnyedén diadalmaskodik. Ha viszont nem kell túlzottan gondolkodnunk valami máson (egy kétjegyű szám megjegyzése alig tereli el a figyelmünket), akkor a reflektív rendszer könnyedén felülbírálja a reflexív oldal érzelmi impulzusát.”

Zweig az előzőekben egy kísérletről beszél, amelynek során két csoport tagjait kísértésnek tették ki, elméjüket eltérő nehézségű feladattal terhelték, s nézték, hogyan állnak ellent a csábításnak. Egy másik kísérletnek pedig igencsak nyugtalanító eredményét idézi: „Egy nehezen megoldható probléma esetén a reflektív rendszer ’visszadobhatja’ a kihívást, és hagyhatja, hogy a reflexív agy vegye át az irányítást.” Érdemes belegondolni, a manipulációk micsoda távlatai nyílhatnak meg ezekből.

A legjobbat kihozni mindkettőből: „Amikor befektetünk, semmivel nem célravezetőbb az eredeti Star Trek tévésorozatból megismert Mr. Spock hűvös racionalitása, mint Dr. McCoy érzelmeiktől túlfűtött viselkedése. Mivel mindkét rendszernek vannak erősségei és gyengeségei, befektetőként azzal a kihívással állunk szemben, hogy jobb együttműködésre bírjuk reflektív és reflexív oldalainkat, továbbá megtaláljuk a gondolkodás és megérzés közötti helyes egyensúlyt. A most következő tanácsok segíthetnek ennek elérésében.” Ideidézzük e tanácsok címeit, s belőlük néhány fontos részletet.

- *„Ha bízni kell, bízunk saját megérzéseinkben!”* Ez jól hangzik. „Magamban bízom eleitől fogva”, ám emlékezzünk a következő sorra is: „ha semmije sincs, nem is kerül sokba ez az embernek.” Ha semmink sincs – ám ha van vesztenivalónk, akkor gondoljunk rá, hogy a megérzés olyan, mint feltalálónak az isteni szikra: csak akkor gyűjt fényt és vezet a jó irányba, ha nagyon sok tudás és tapasztalat táplálja.
- *„Legyünk tisztában azzal, mikor dönt a reflex.”* A bölcs ember valóban képes önmagát is elemezni – bizonyos korlátok között. Szélcsendben ez sima ügy, ám viharban, más éles helyzetben... „Amikor izgatottságtól vibrál a levegő, nehéz munkára fogni az elemző rendszerünket” – figyelmeztet, teljes joggal Zweig. „Amikor a pénzügyi piacok csak úgy csendesen evickélnek, reflektív ítéleteink sokkal könnyebben képesek felülkerekedni reflexív megérzéseinken. Ám amikor a bikapiacok ontják magukból az elképesztően magas hozamokat – vagy ellenkezőleg, amikor a medvepiac demoralizáló veszteséget termel –, a reflexív rendszer magához ragadja a kormányt, és ilyenkor rendkívül fontossá válik, hogy mindent kétszer átgondoljunk.” Feltehetően a medvepiacra még nehezebb megfontolt maradni: túl sokat veszíteni még sokkal inkább riasztó, mint a nyereség elszalasztása. Bármerről nézzük is, a „legyünk tisztában” az egyik legnehezebb feladat. Ha az ember tudná, hogy ostobaságra készül, általában nem követné azt el, csak épp ehhez kívülről kellene látnia magát. Valószínűleg a legtöbb, amit elérhetünk, ha jól megtanuljuk, milyen helyzetekben, milyen körülmények közepette vagyunk hajlamosak odadobni a gyeplőt a „reflexnek” – vagy el sem venni azt tőle.
- *„Tegyünk fel másik kérdést. Kiváló módszer arra kényszeríteni önmagunkat, hogy mindent kétszer meggondoljunk, ha gondoskodunk a megfelelő kérdések feltevéséről.”* A kulcsszó itt a „megfelelő”! A tanács ugyan első látásra hasonlít a régi híres buzdításra: „Írók, alkossatok remekműveket!”, ám ha eléggé alaposan töprengünk azon, melyek is a megfelelő kérdések, először is eleve nem esünk a hebehurgya döntés hibájába, s még

az is megtörténhet, hogy a *megfelelő kérdések* keresése során jól átlátjuk és megértjük az egész helyzetet.

Még be is csap! „Ahogy Daniel Kahneman fogalmaz: 'Amikor bonyolult kérdést szegeznek nekünk, hajlamosak vagyunk időnként helyette egy könnyebbre válaszolni.' Ennek az az oka, hogy a *reflexív rendszer gyűlöli a bizonytalanságot, ezért a problémát gyorsan átszövegezi általa érthető kifejezésekkel, és egyszerűen arra adja meg a választ.* Kahneman szerint az ilyen helyzetbe kerülő emberek nem a megválaszolandó kérdés miatt zavarodnak össze, hanem egyszerűen nem veszik észre, hogy másra válaszolnak.”

Ügyes rutin: „Tegyünk fel ellenőrző kérdéseket! Például a 'honnan tudom?', a 'mi erre a bizonyíték?' vagy a 'kell még ennél több információ?' kérdések rákényszeríthetnek annak felismerésére, hogy reflexív rendszerünk nem a megfelelő kérdésre válaszolt.”

- „*Ne csak bizonyítsuk be, próbáljuk megcáfolni is.* Ahogy láttuk, a reflexív agy azt gondolja, egy állítás bizonyításának legjobb módja, hogy egyre csak bizonyítékokat keresünk igaz voltáról. Ám csak egyetlen módon lehetünk még biztosabbak az állítás igazában: ha még elszántabban próbálunk bizonyítékot találni arra, hogy az állítás hamis.” Valójában mindkettőbe jól bele lehet gabalyodni. Tény, hogy ha az állítás hamis volta bizonyítható, az perdöntő. Ha ez kellő megbízhatósággal megtörtént, a kérdés lezárva. Az viszont cseppet sem elegendő, ha ezt nem tudjuk bizonyítani. Az állítás igaz voltának bizonyítása pedig emlékeztet a szabadalom megadására: addig marad érvényben, amíg nem bizonyítják az ellenkezőjét.
- „*Legyünk úrrá érzékszerveinken a józan eszünkkel. Általánosságban megállapítható, hogy a látvány és a hangok a reflexív rendszerünket, míg a szavak és a számok a reflektív rendszerünket aktiválják.* Ez az oka annak, hogy a brókercégek és a biztosítók hirdeteiben aranybarna emberek andalognak a lemenő napfénytől aranyszínű tengerparton, kezükben az arany retrieverük pórázával – ez a kép a nyugalom és biztonság erős érzetét kelti reflexív rendszerünkben. És ez az oka annak is, hogy a befektetési alapok hegycsúcsokra emlékeztető grafikonok formájában mutatják be teljesítményüket – azt a látszatot keltve, hogy a kezdeti befektetés idővel a Himalája magasságával vetekedő hatalmas gyarapodott.”

Szómágia és védekezés: „*A mozgás is külön erővel bír.* Az embereket is születésüktől fogva izgatja a mozgás. *A befektetők sokkal inkább hajlamosak tovább emelkedő részvénypiacra számítani, ha a piac viselkedését olyan cselekvést kifejező igékkel írják le, mint a 'kapaszkodik' vagy 'ugrik', s nem olyan semleges kifejezésekkel, mint az 'emelkedést ér el'.* A gyors mozgást sugalló szóképek feltüzelik elménket, és azt a várakozást kelti bennünk, hogy a piac 'próbál valamit csinálni'. *A szóképek érzelmi ereje miatt soha nem szabad a kapott információkat eredeti csomagolásukban, passzívan befogadnunk.* Ehelyett gondoskodjunk róla,

hogy többféleképpen is kicsomagoljuk őket.” Bölcs tanács, az élet szinte minden területén jól használható.

- „*Csak a bolond fektet be szabályok nélkül.* Amikor a kiváló befektetőt, Benjamin Grahamet megkérdezték, mitől lesz valaki sikeres befektető, így válaszolt: ’Nincs szükség különleges éleslátásra vagy intelligenciára. Amire leginkább szükség van: olyan jellemre, amely képes alkalmazkodni egyszerű szabályokhoz, és ki is tart mellettük.’” Nyilván arról van szó, hogy kellenek olyan, jól bevált szabályok, amelyek segítenek a helyzet kavargása és a kockázatvállaló ember tépelődése közepette megfelelő mederben tartani a gondolkodást és a döntések kialakítását. Az idézet viszont alighanem szövegösszefüggésből kiragadott – az ott mondottaknál több is kell. Jó kérdés persze, mit jelenthet Grahamnál, minden idők egyik legnagyobb befektetési szakemberénél az „egyszerű szabályok”, azt viszont tudjuk, hogy az ő módszerét követő „intelligens befektető” igen komoly tudással dolgozik.
- „*Számoljunk el tízig.* Amikor dübörögnek az érzelmeink, tartsunk egy kis szünetet, mielőtt olyan elhamarkodott döntést hoznánk, amit később megbánhatunk. Kent Berridge (Michigani Egyetem) és Piotr Winkielman (Kaliforniai Egyetem) pszichológusok rámutattak, hogy *érzelmeink képesek minket anélkül elragadni, hogy bármiképpen tudatában lennénk annak, ami bennünk zajlik.* ’A nagyon rövid ideig felbukkanó ingerek gyakran nagyobb hatást váltanak ki, mint a hosszabb ideig jelen lévők. – állapítja meg Winkielman. – Mivel nem tudjuk, minek köszönhetjük hangulatunkat vagy meggyőződésünket, hajlamosabbak vagyunk egyszerűen követni azt.’”
- „*Ha a piac ránk kacsint, kacsintsunk vissza.*” Az ehhez csatlakozó fejtegetés lényege, hogy jól felkészülten, a döntéshez szükséges ismeretekkel mindig jól felvértezve kövessük és használjuk is ki a piac fejleményeit. „Ha jó előre megcsináljuk a leckénket, kihasználhatjuk a részvénypiacok hullámvastját rosszul bíró – és már a baj első jeleire pánikoló – befektetők érzelmi alapon hozott döntéseit. Warren Buffett 25 éven keresztül minden áldott esztendőben elolvasta az Anheuser–Busch éves jelentését, így alaposan megismerte a vállalatot, miközben türelmesen várt az alkalomra, hogy a részvény elég olcsó legyen ahhoz, hogy vásárolni akarjon belőle. Végül 2005 elején a részvény árfolyama leesett – és Buffett, aki addigra kívülről-belülről ismerte a céget, komoly részesedést szerzett az Anheuser–Buschban.” Buffett az egyetlen hivatásos nagybefektető, aki kizárólag a tőzsdei befektetési nyereségéből került a világ leggazdagabb emberei közé. És bizony, minden tudásával együtt sikerült milliárdos nagyságrendben veszítenie is, ami szintén sokat elmond e tudomány egzaktágáról.
- „*A részvényeknek áruk, a vállalatoknak értékük van.* (Az erre vonatkozó eszmeifuttatás meglehetősen hajlik a funkcionális elemzés, másként az értékalapú befektetés gondolatvilága felé – Osman P.) A részvényeknek hosszú távon nincsen saját életük, pusztán a mögöttük álló vállalat egy forgalomképes darabkáját jelképezik. [Nos, John Maynard Keynes híres, szállóigévé lett mondása, hogy ’Hosszú távon mindannyian

halottak vagyunk.’ (Rövid értekezés a pénzügyi reformról, 1923.) – Osman P.] Ha ez a vállalat idővel nyereségesebbé válik, akkor a részvény értékesebb lesz, árfolyama pedig ennek megfelelően felmegy. Semmi rendkívüli nincsen abban, ha egy részvényárfolyam egyetlen kereskedési napon akár ezerszer is változik, ám a valódi üzleti világban az adott vállalat értéke egy konkrét napon szinte semmit nem mozdul. A vállalat értéke idővel, nem pedig állandóan változik.” Zweig válaszolja, milyen kérdéseket célszerű feltenni a kérdéses vállalat értékének vizsgálatánál, s ebben az érték alapú befektetés logikáját követi, ha a szót nem is mondja ki. És „Mint Buffett fogalmaz, minden ilyen vizsgálódással egy alapvető kérdéshez térünk vissza: ’Első és utolsó kérdésem így hangzik: Értem én ennek a vállalatnak a működését? Ez alatt azt értem, hogy képes vagyok-e reális képet alkotni arról, hogy gazdasági szempontból miként fog a vállalat öt vagy tíz év múlva kinézni.’ Ha nem tudunk megnyugtató választ adni erre az alapvető kérdésre, nem szabad megvinnünk a részvényeket.”

- „*Vegyük számba, ami számít.*” E sejtelmes jótanácshoz egyebek közt egy hasonló csatlakozik: „A lehető legtermészetesebb módon gondolni egy döntésre – figyelmeztet Daniel Kahneman –, nem mindig a legjobb módszer arra, hogy meghozzuk a döntést.”

Zweig következő tanácsát viszont alighanem célszerű nem követni. „Ha pénzügyi tanácsadónk vagy a befektetési alap nem képes megfelelő pénzügyi kimutatást készíteni, készítsük el saját magunk” – feltehetően a helyes konklúzió itt a „zavarjuk el, és kerítsünk nála jobbat!”

Hosszú, izgalmas, sok hasznos tudnivalóval és tanulsággal szolgáló utazás vár még e könyvben a koponyánkban rejtőző sajátos „személyi számítógépünk” és annak pénzügyi felhasználásai körül. Immáron csak a stációkat – a fejezetcímeket – idézzük, amint kirajzolják a mondandó ívét: Neuroökonómia / Gondolkodni és érezni / Mohóság (ezzel kezdődik, amit Zweig úgy fejezett ki, hogy „a befektetés pszichológiai hullámvasútján ezen egymást követő érzelmek sorrendjéhez igazodnak jelen könyv fejezetei is.) / Előrejelzés / Elbizakodottság / Kockázat / Félelem / Meglepetés / Megbánás / Boldogság.

Dr. Osman Péter